

**PENGARUH MARGIN *PRICING* DAN PROSEDUR PEMBIAYAAN  
TERHADAP PENINGKATAN MINAT NASABAH PEMBIAYAAN  
MURABAHAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI KCP  
PANGKALAN BRANDAN**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**Eny Fathatun Najihah**  
**NIM 53154143**

**PERBANKAN SYARIAH**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019/1440 H**

**PENGARUH MARGIN *PRICING* DAN PROSEDUR PEMBIAYAAN  
TERHADAP PENINGKATAN MINAT NASABAH PEMBIAYAAN  
MURABAHAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI KCP  
PANGKALAN BRANDAN**

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S1)  
Dalam Fakultas Ekonomi Islam Pada Jurusan Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri  
Sumatera Utara

**Oleh:**

**Eny Fathatun Najihah**  
**NIM 53154143**

**PERBANKAN SYARIAH**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019/1440 H**

## **PERSETUJUAN**

Skripsi Berjudul :

**PENGARUH MARGIN *PRICING* DAN PROSEDUR PEMBIAYAAN  
TERHADAP PENINGKATAN MINAT NASABAH PEMBIAYAAN  
MURABAHAH PADA BANK SYARIAH MANDIRI KCP PANGKALAN  
BRANDAN**

Oleh :

**ENY FATHATUN NAJIHAH**

**NIM : 53154143**

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan

Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Pada Program Studi Perbankan Syariah

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

**Dr. Sri Sudiarti, MA**

**NIP : 195911121990032002**

**Muhammad Lathief Ilhami Nst, M. E. I**

**NIP : 198904262019031007**

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

**Zuhrinal M.Nawawi, MA**

**NIP : 197608182007101001**

## ABSTRAK

**Eny Fathatun Najihah (2019), NIM : 53154143, Judul skripsi: Pengaruh margin *pricing* dan prosedur pembiayaan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCP. Paangkalan Brandan, dibawah bimbingan Pembimbing Skripsi I Ibu Dr. Sri Sudiarti, MA dan Pembimbing Skripsi II Bapak Muhammad Lathief Ilhami, M. E. I**

Secara umum calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan tentu memilih bank yang dapat memberikan kemudahan. Setiap nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu yang memutuskan untuk pembiayaan, karena bagaimanapun konsumen dalam perilakunya akan mencari kepuasan yang maksimal dalam memenuhi kebutuhannya. Jika harga jual murabahah yang ditawarkan terlalu tinggi, maka daya beli nasabah rendah atau kurang diminati atau sebaliknya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh margin *pricing* yang ditawarkan Bank Syariah Mandiri KCP. Pangkalan Brandan dan prosedur pembiayaan yang ditetapkan, yang mana hal tersebut dapat mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah pembiayaan murabahah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dan analisis data yang digunakan adalah uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda, dan uji hipotesis dengan bantuan SPSS 20. Teknik pengumpulan data melalui penyebaran kuisioner yang diajukan kepada nasabah pembiayaan murabahah dengan sampel sebanyak 85 responden. Hasil penelitian ini menghasilkan nilai R Square sebesar 0,517 atau 51,7%. Artinya variabel margin *pricing* dan prosedur pembiayaan dapat menjelaskan 51,7% variabel peningkatan jumlah nasabah pembiayaan murabahah. Sisanya 49,3% dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar model. Hal ini menunjukkan bahwa dari kedua variabel independen yang paling berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah pembiayaan murabahah Bank Syariah Mandiri di wilayah Pangkalan Brandan adalah variabel prosedur pembiayaan dengan nilai sebesar 0,456 dan margin *pricing* dengan nilai sebesar 0,454 dari uji regresi linear berganda. Hal ini menunjukkan bahwa variabel-variabel bebas yang terdiri dari margin *pricing* dan prosedur pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan jumlah nasabah pembiayaan murabahah.

**Kata kunci: Margin Pricing, Prosedur Pembiayaan, Nasabah**

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Alhamdulillahirabbil ‘alamin, Alhamdulillah ala kulli halin, Alhamdulillah ala kulli fursotin, Alhamdulillah ala kulli waktin, Alhamdulillah puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, karena berkat limpahan rahmatnya, kemurahan hatinya, keagungan sifatnya, keberkahan kesehatan yang Ia berikan, kesempatan waktu yang Ia berikan, kesehatan yang Ia limpahkan dan kemudahan dalam menyusun skripsi ini yang tidak dapat diuraikan satu persatu atas nikmat yang Allah telah berikan kepada saya, sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Margin Pricing Dan Prosedur Pembiayaan Terhadap Peningkatan Minat Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri KCP. Pangkalan Brandan”**

Shalawat dan salam saya rangkai dan hadiahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, yang telah membawa umatnya dari zaman kegelapan menuju zaman terang benderang yang diterangi oleh iman dan Islam dan dari zaman *jahiliyah* menuju zaman *islamiyah* yang mana syafaatnya akan sangat dinantikan di *yaumul akhir* kelak.

Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian akhir perkuliahan dan untuk mendapatkan gelar sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara jurusan Perbankan Syariah.

Segala upaya yang telah dilakukan tentunya tidak terlepas dari doa, bimbingan, bantuan serta dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis menyampaikan penghargaan dan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang membantu hingga terselesaikannya skripsi ini, terutama disampaikan kepada:

1. Bapak **Prof. Dr. H. Saidurrahman, M. Ag.**, selaku Rektor UIN Sumatera Utara
2. Bapak **Dr. Andri Soemitra, MA**, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

3. Bapak **Zuhrinal M. Nawawi, MA**, selaku Kajar Perbankan Syariah
4. Ibu **Tuti Anggraini, MA**, selaku Sekjur Perbankan Syariah
5. Bapak **Dr. Sugianto, MA**, selaku Dosen Penasehat Akademik yang memberikan masukan kepada saya
6. Ibu **Sri Sudiarti, MA**, selaku Pembimbing Skripsi I yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyusun skripsi ini
7. Bapak **Muhammad Lathief Ilhami Nst, M.E.I**, selaku Pembimbing Skripsi II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan pengarahan dan bimbingan dalam menyusun skripsi ini
8. Kedua orang tua penulis Ayahanda Alm. Chasanuddin dan Ibunda Suratmi yang selalu mendoakan, mengarahkan, memberikan semangat dan dukungan penuh kepada penulis, baik secara materi, moril maupun spritual
9. Adik-adik tercinta penulis, Evi Avia Fawatih, Ahmad Musthafa Rafi, Ahmad Muda'i Nafi dan Ahmad Zainu Masykur yang telah memberikan dukungan dan motivasi serta cinta yang luar biasa untuk penulis
10. Seluruh keluarga besar PS-C dan PS angkatan 2015, terkhusus untuk lima orang terdekat penulis Siti Kholijah, Anisa Ifada, Nur Habibah, Rhenny Sari dan Nur Hayati yang selalu memberikan saya perhatian dan motivasi dengan sangat tulus
11. Seluruh keluarga besar PPM Ar-Rasyid Stambuk 2015 Sadis Bin Adisyur, terkhusus Widya Anggraini Selian yang selalu mengingatkan penulis untuk segera menyelesaikan skripsi ini, Tri Yuci Ayundi yang selalu membuat penulis tertawa dengan candaannya sehingga penulis lebih bersemangat dalam menyelesaikan skripsi ini
12. Seluruh keluarga besar PASKIBRA UINSU, terkhusus angkatan XII yang memberikan penulis banyak pelajaran tentang kedisiplinan dan memberikan banyak motivasi

Penulis menyadari bahwa tulisan ini masih jauh dari kata sempurna disebabkan kekurangan pada diri penulis. Untuk itu, kritik dan saran yang bersifat konstruktif, guna menyempurnakan tulisan yang telah ada. Harapan penulis mudah-mudahan tulisan ini dapat bermanfaat dan menambah khazanah keilmuan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Sumatera Utara, *Billahi Taufiq Walhidayah Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

Medan, 09 Maret 2020

Penulis

**Eny Fathatun Najihah**

**NIM. 53154143**

## DAFTAR ISI

<b>PERSETUJUAN.....</b>	<b>i</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah .....	7
C. Pembatasan Masalah .....	7
D. Perumusan Masalah .....	8
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>10</b>
A. Landasan Teori.....	10
B. Penelitian Terdahulu .....	26
C. Kerangka Teoritis.....	28
D. Hipotesis Penelitian.....	28
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>30</b>
A. Pendekatan Penelitian .....	30
B. Objek dan Waktu Penelitian.....	30
C. Populasi dan sampel.....	30
D. Jenis dan Sumber Data .....	31
E. Definisi Operasional.....	32
F. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data .....	33
G. Metode Analisis Data.....	34
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>42</b>
A. Hasil Penelitian .....	42
1. Gambaran Umum Perusahaan.....	42



2. Analisis Karakteristik Responden .....	52
3. Analisis Data .....	56
4. Uji Asumsi Klasik .....	59
5. Uji Regresi Linear Berganda.....	63
6. Uji Hipotesis.....	64
B. Pembahasan.....	67
1. Margin Pricing Berpengaruh Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah .....	67
2. Prosedur Pembiayaan Berpengaruh Terhadap Peningkatan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah.....	68
3. Pengaruh Margin Pricing dan Prosedur Pembiayaan TerhadapPeningkatan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah	68
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan .....	70
B. Saran.....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>72</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

### Tabel

1. Peningkatan jumlah nasabah pembiayaan murabahah.....	3
2. Margin <i>pricing</i> BSM Oto .....	4
3. Margin <i>pricing</i> BSM Griya .....	5
4. Tabel penelitian terdahulu.....	27
5. Tabel operasional variabel penelitian.....	38
6. Tabel skala likert .....	39
7. Tabel karakteristik responden .....	52
8. Hasil uji validitas margin <i>pricing</i> (X1) .....	55
9. Hasil uji validitas prosedur pembiayaan (X2).....	56
10. Hasil uji validitas peningkatan jumlah nasabah pembiayaan murabahah (Y).. .....	57
11. Hasil uji realibilitas .....	58
12. Hasil uji normalitas .....	59
13. Hasil uji multikolonieritas.....	62
14. Hasil uji regresi linear berganda .....	63
15. Hasil uji koefisien determinasi (R <sup>2</sup> ) .....	64
16. Hasil uji signifikansi simultan (uji statistik F) .....	64
17. Hasil uji signifikansi parameter individual (uji statistik T) .....	65

## **DAFTAR GAMBAR**

1. Kerangka teoritis .....	29
2. Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan ....	51
3. Hasil uji normalitas dengan histogram.....	60
4. Hasil uji normalitas dengan grafik P-Plot .....	61
5. Hasil uji heterokedastisitass .....	63

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Bank berdasarkan prinsip syariah atau bank syariah seperti halnya bank konvensional juga berfungsi sebagai suatu lembaga intermediasi (*financial intermediary*) yakni lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana.<sup>1</sup> Dengan kata lain bank syariah maupun bank konvensional sama-sama lembaga yang berfungsi menghimpun dana dari pihak yang memiliki kelebihan dana dan menyalurkan kembali dana-dana tersebut kepada pihak yang kekurangan dana. Bedanya hanyalah bahwa bank syariah melakukan kegiatan usahanya tidak berdasarkan sistem bunga tetapi berdasarkan prinsip syariah yakni prinsip bagi hasil.

Bank syariah yang aktivitasnya meninggalkan masalah riba. Dengan demikian, penghindaran riba merupakan salah satu tantangan yang dihadapi dunia Islam dewasa ini. Belakangan ini para ekonom muslim telah mencurahkan perhatian besar guna menemukan cara untuk menggantikan sistem bunga dalam transaksi perbankan dan keuangan yang lebih sesuai dengan etika Islam. Usaha ini dilakukan dalam upaya membangun model teori ekonomi yang bebas bunga dan pengujiannya terhadap pertumbuhan ekonomi, alokasi dan distribusi pendapatan.<sup>2</sup>

Pertumbuhan perbankan syariah yang pesat ini selain dikarenakan adanya potensi pasar yang mendapat sambutan yang cukup hangat dari masyarakat, juga tidak lepas dari dukungan pemerintah, para ulama, dan regulasi BI yang terus mengakomodasi kebutuhan regulasi industri dan membuka kesempatan yang lebih luas kepada perbankan syariah dan investor untuk menjalankan kegiatan usaha.

Salah satu kegiatan usaha Bank Syariah Mandiri adalah menyalurkan dana kepada masyarakat, dalam menyalurkan dana kepada masyarakat salah satunya dalam bentuk pembiayaan murabahah. Murabahah adalah akad jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

---

<sup>1</sup>Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), hal. 32.

<sup>2</sup>Amir Machmud Dan Rukmana, *Bank Syariah: Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*, (Jakarta: Erlangga, 2010), hal. 5.

Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.<sup>3</sup> Murabahah merupakan bagian dari jual beli, dalam Islam jual beli merupakan salah satu sarana tolong menolong antar sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT. Dengan demikian ditinjau dari aspek hukum Islam, maka praktik murabahah diperbolehkan.

Melalui produk pembiayaan bank syariah dapat menjadi mitra dengan nasabah, sehingga hubungan bank syariah dengan nasabah tidak lagi sebagai kreditur dan debitur tetapi menjadi hubungan kemitraan.<sup>4</sup> Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa transaksi bagi hasil, transaksi sewa-menyewa termasuk sewa-menyewa jasa, transaksi jual beli, dan transaksi pinjam-meminjam berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau margin.<sup>5</sup>

Penentuan harga merupakan aspek yang sangat penting mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya suatu produk dan jasa yang ditawarkan. Jika harga jual murabahah yang ditawarkan terlalu tinggi, maka daya beli nasabah rendah atau kurang diminati atau sebaliknya. Hal ini sesuai dengan hukum teori permintaan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta “Apabila harga naik, maka jumlah barang yang diminta sedikit dan apabila harga rendah maka jumlah barang yang diminta meningkat”.<sup>6</sup>

Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan yang mulai beroperasi pada tahun 2009 ini telah menjadi mitra yang baik bagi para pengusaha. Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan yang menetapkan sistem bagi hasil dan melakukan penyaluran dana melalui pembiayaan murabahah. Berikut adalah

---

<sup>3</sup>Muhammad, *Manajemen Keuangan Syariah*, (Yogyakarta, 2014), hal. 271.

<sup>4</sup>Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), hal. 8.

<sup>5</sup><http://www.syariahmandiri.co.id>

<sup>6</sup>Aisyah Nur Aini, pengaruh tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT UGD Sidogiri cabang Waru Sidoarjo, Vol. 5 No. 01, April 2015. Sidoarjo: 2015. H. 303.

jumlah nasabah pembiayaan murabahah dari tahun 2013-2018 pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan. Hal ini dapat dilihat pada gambar 1.1

Tabel 1.1

Tabel Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan

<b>Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah</b>	
<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Nasabah</b>
2013	54
2014	78
2015	86
2016	97
2017	88
2018	101
<b>Jumlah</b>	<b>504</b>

Sumber: Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan

Pada tabel diatas terlihat bahwa pembiayaan murabahah mengalami peningkatan dan penurunan pada tahun 2017.

Tujuan setiap perusahaan adalah memperoleh keuntungan yang maksimal dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut dapat terealisasi apabila promosi dan kualitas pelayanan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan, maupun hal merginnya harus sesuai dengan kemampuan masyarakat dan tidak menyulitkan calon nasabah. Oleh karena itu, salah satu cara agar menarik nasabah pada produk pembiayaan murabahah yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan adalah melihat prosedur yang mudah dan margin rendah.

Prosedur adalah urutan seri tugas yang saling berkaitan dan dibentuk guna menjamin pelaksanaan kerja yang seragam. Urutan yang saling berkaitan yang

berarti suatu kegiatan tidak akan berjalan apabila kegiatan sebelumnya belum selesai dilaksanakan dan hal ini dibentuk untuk menjamin pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan secara bersamaan.

Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan menetapkan tingkat margin pada pembiayaan sesuai dengan produk yang ada di bank tersebut, yaitu BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (BSM Oto), BSM Griya, BSM Implan dan BSM Dana Pensiun.

Produk BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (BSM Oto) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem murabahah. Kendaraan yang dapat dikategorikan sebagai PKB adalah, jenis kendaraan mobil dengan kondisi kendaraan yang baru.<sup>7</sup> Tingkat margin *pricing* BSM oto dapat dilihat pada tabel 1.2 berikut:

Tabel 1.2

Tabel margin *pricing* BSM oto Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan

<b>Tahun</b>	<b>Margin</b>
1 tahun	3%
2 tahun	3,50%
3 tahun	4,00%
4 tahun	4,50%
5 tahun	5%

Sumber: Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan

BSM Griya merupakan pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, dilingkungan *developer* dengan sistem murabahah. Tingkat margin *pricing* BSM griya dapat dilihat pada tabel 1.3 berikut:

---

<sup>7</sup>[www.mandirisyariah.co.id](http://www.mandirisyariah.co.id)

Tabel 1.3

Tabel margin *pricing* BSM Griya Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan

<b>Tahun</b>	<b>Margin</b>
1 - 5 tahun	10%
6 - 10 tahun	11%
11 - 15 tahun	12%
16 - 20 tahun	13%

Sumber: Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan

BSM Implan merupakan pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal atau kelompok. Pembiayaan implan dapat mengakomodir kebutuhan pembiayaan bagi para karyawan perusahaan, misalnya dalam hal perusahaan tersebut tidak memiliki koperasi karyawan, koperasi karyawan belum berpengalaman dalam kegiatan simpan pinjam, atau perusahaan dengan jumlah karyawan terbatas. Pembiayaan implan diperuntukkan untuk pembelian barang konsumen yang halal dan untuk pembelian/memperoleh manfaat atas jasa (contoh: untuk biaya dana pendidikan). Tingkat margin *pricing* BSM implan 1 sampai 15 tahun adalah 13%.

BSM Dana Pensiun merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah. Tingkat margin *pricing* BSM dana pensiun 1 sampai 15 tahun adalah 14%.

Secara umum calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan tentu memilih bank yang dapat memberikan kemudahan. Setiap nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu yang memutuskan untuk pembiayaan, karena bagaimanapun konsumen dalam perilakunya akan mencari kepuasan yang maksimal dalam memenuhi kebutuhannya.



Setiap minat nasabah yang akan melakukan pembiayaan biasanya melihat kemudahan dari prosedur yang diajukan oleh lembaga keuangannya dan tingkat margin yang diberikan kepada nasabah memberatkan atau tidak.

Pembiayaan murabahah dalam bank Islam harus mengikuti prosedur diantaranya:<sup>8</sup>

1. Pengisian form yang berisi tentang spesifikasi produk yang diminta, persyaratan dokumen, total nilai produk, informasi tentang nasabah, pembagian laba dan sumber penawaran produk
2. Pihak Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan mempelajari form surat permohonan klien dari segala aspek
3. Kemudian bank meminta nasabah untuk menandatangani kontrak perjanjian. Dan nasabah akan menyelesaikan perjanjian pembeliannya ketika diberitahukan oleh pihak bank bahwa produk telah tersedia
4. Setelah bank membeli produk, kemudian bank dan nasabah menandatangani kontrak penjualan murabahah. Pada kontrak tersebut, biaya operasi yang sesungguhnya pembiayaan murabahah dan keuntungan yang diperoleh bank harus diketahui
5. Nasabah menerima produk

Menurut wawancara yang dilakukan kepada bapak Djoko Santoso selaku *Consumer Banking Manager*, beliau mengatakan banyak masyarakat masih awam terhadap Prosedur Pembiayaan terlebih pada perlengkapan berkas nya, beliau menambahkan akibat dari ketidakpahaman akan hal ini banyak masyarakat menjadi tidak tertarik melakukan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri.

Berdasarkan uraian diatas, penulis termotivasi melakukan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana apabila nasabah pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan mengalami penurunan dan bagaimana pengaruhnya terhadap pendapatan bank tersebut. Maka penelitian pengaruh margin *pricing* dan proses pembiayaan murabahah terhadap Peningkatan minat

---

<sup>8</sup> Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan, Langkat. Sumatera Utara

nasabah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah KCP Pangkalan Brandan menarik untuk dilakukan.

## **B. Identifikasi Masalah**

Dari uraian latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka penulis mengemukakan identifikasi masalah pada penelitian ini yaitu:

1. Pengetahuan yang kurang tentang Prosedur Pembiayaan banyak masyarakat menjadi tidak tertarik untuk melakukan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri
2. Terjadi penurunan jumlah nasabah pembiayaan murabahah Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan pada tahun 2017
3. Munculnya banyak bank yang menyediakan tingkat margin *pricing* yang menarik dan prosedur pembiayaan yang mudah kepada nasabah membuat nasabah mempunyai banyak pilihan dan memilih bank yang sesuai dengan kebutuhan

## **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, peneliti hanya membatasi penelitiannya pada dua variabel bebas yaitu Margin *Pricing* ( $X_1$ ), Prosedur Pembiayaan ( $X_2$ ), sedangkan variabel terikat penelitian ini adalah peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan ( $Y$ ). Periode data yang diteliti adalah 2013-2018.

## **D. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang penulis kemukakan adalah sebagai berikut:

1. Apakah margin *pricing* berpengaruh signifikan terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan?

2. Apakah prosedur pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan?
3. Apakah margin *pricing* dan prosedur pembiayaan berpengaruh secara bersama-sama terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan?

#### **E. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Sesuai dengan identifikasi masalah yang telah diuraikan, maka penulis bermaksud untuk memperoleh data dan informasi yang berkaitan dengan permasalahan penelitian sehingga dapat dicapai tujuan dari penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh margin *pricing* terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan
2. Untuk mengetahui pengaruh prosedur pembiayaan terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan
3. Untuk mengetahui pengaruh secara bersama-sama margin *pricing* dan prosedur pembiayaan terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan

Manfaat dari penelitian yang dilakukan berkaitan dengan Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri yang dipengaruhi oleh beberapa variabel yaitu margin *pricing* dan proses pembiayaan. Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pembaharuan pada aspek teoritis maupun praktisi. Aspek teoritis dan aspek praktisi yang dimaksud adalah sebagai berikut:

### 1. Manfaat Teoritis

Dapat memberikan masukan yang berguna bagi manajemen Bank Syariah dan lembaga keuangan Islam lainnya dalam meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah

### 2. Manfaat Praktis

#### a. Bagi Manajemen Perbankan atau Lembaga Keuangan Syariah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan oleh lembaga keuangan syariah khususnya pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan dalam menentukan kebijakan pengambilan keputusan untuk meningkatkan jumlah nasabah baru

#### b. Bagi Peneliti

Penelitian ini bermanfaat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai pengaruh margin *pricing* dan proses pembiayaan murabahah terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri

#### c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan penelitian sejenis dan sebagai pengembangan penelitian lebih lanjut

#### d. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan informasi ketika memilih produk bank syariah. Sehingga calon nasabah memiliki gambaran tentang bagaimana tingkat margin dan prosedur pembiayaan pada Bank Syariah Mandiri yang akan ditawarkan kepada nasabah

## BAB II

### KAJIAN TEORITIS

#### A. Landasan Teori

##### 1. Margin Pricing

Margin adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.<sup>9</sup>

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan *murabahah, salam, istishna'*, dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.<sup>10</sup>

Dalam praktik perbankan, biasanya margin dihitung dengan menggunakan metode anuitas, makin lama jangka waktu pembiayaan maka makin besar margin yang dikenakan pada nasabah. Dalam diskusi ekonomi syariah, pembolehan konsep tersebut dikarenakan konsep anuitas hanya digunakan sebagai dasar perhitungan margin. Setelah margin ditentukan, nilai margin tersebut bersifat tetap dan tidak berubah kendati terjadi keterlambatan pembayaran oleh nasabah.<sup>11</sup>

##### 2. Referensi Margin Keuntungan

Yang dimaksud dengan referensi margin keuntungan adalah margin keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO (*asset and liability committee*) Bank Syariah. penetapan margin keuntungan pembiayaan

---

<sup>9</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 279.

<sup>10</sup> Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 280.

<sup>11</sup> Rizal Yaya, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 167

berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO Bank Syariah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:<sup>12</sup>

a. *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)*

Yang dimaksud dengan *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* adalah tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah, atau tingkat margin keuntungan rata-rata perbankan syariah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok kompetitor langsung, atau tingkat margin keuntungan bank syariah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kompetitor langsung terdekat

b. *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)*

Yang dimaksud dengan *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang rapat dalam ALCO ditetapkan sebagai kelompok kompetitor tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kompetitor tidak langsung yang terdekat

c. *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)*

Yang dimaksud dengan *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* adalah target bagi hasil kompetitif yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga

d. *Acquiring Cost*

*Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga

e. *Overhead Cost*

*Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga

---

<sup>12</sup> Adiwarman Karim, *Op Cit*, h. 281

### 3. Pengakuan Angsuran Harga Jual

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran margin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode yaitu:<sup>13</sup>

a. Metode margin keuntungan menurun

Margin keuntungan menurun adalah perhitungan margin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/ angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun

b. Margin keuntungan rata-rata

Margin keuntungan rata-rata adalah margin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan margin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan

c. Margin keuntungan flat

Margin keuntungan flat adalah perhitungan margin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun debet nya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok

d. Margin keuntungan annuitas

Margin keuntungan annuitas adalah margin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas. Perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan margin keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan margin keuntungan yang semakin menurun

### 4. Penentuan Harga Jual

Tidak ada dalil dalam syariah yang berkaitan dengan penentuan keuntungan usaha sehingga bila melebihi jumlah tersebut dianggap haram. Hal demikian telah menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan

---

<sup>13</sup> *Ibid*, h. 282

disetiap zaman dan tempat. Ketentuan tersebut karena ada beberapa himmah diantaranya:

- a. Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Menurut kebiasaan kalau perputarannya cepat maka keuntungannya lebih sedikit, sementara bila perputarannya lambat maka keuntungannya banyak
- b. Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan kontan lebih kecil dibandingkan keuntungan pada penjualan kredit
- c. Perbedaan komoditas yang dijual antara komoditas primer dan sekunder, keuntungannya lebih sedikit karena memperhatikan kaum papa dan orang-orang yang membutuhkan dengan komoditas luks, yaitu keuntungan diletakkan menurut kebijakan karena kurang dibutuhkan

Sebagaimana yang telah dijelaskan, tidak ada riwayat dalam sunnah Nabi yang mengatur pembatasan keuntungan sehingga tidak boleh mengambil keuntungan melebihi dari yang sewajarnya. Bahkan sebaliknya diriwayatkan dalam suatu hadist yang menetapkan bolehnya keuntungan perdagangan itu mencapai dua kali lipat pada kondisi tertentu, atau bahkan lebih.

## **5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual**

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan margin dan bagi hasil di Bank Syariah antara lain:

- a. Komposisi Pendanaan  
Bagi bank syariah yang pendanaannya sebagian besar diperoleh dari dana giro dan tabungan, yang nisbah nasabah tidak setinggi deposito, maka penentuan keuntungan margin atau bagi hasil akan lebih kompetitif jika dibandingkan suatu bank yang pendanaannya porsi terbesar dari deposito
- b. Tingkat Persaingan  
Jika tingkat kompetisi ketat, porsi keuntungan bank tipis, sedangkan pada tingkat persaingan masih longgar bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi



c. Resiko Pembiayaan

Pada pembiayaan yang beresiko tinggi, bank dapat mengambil keuntungan lebih tinggi dibanding yang beresiko sedang

d. Jenis Nasabah

Yang dimaksud adalah nasabah prima dan nasabah biasa. Bagi nasabah prima, dimana usahanya besar dan kuat, bank cukup mengambil keuntungan tipis, sedangkan untuk pembiayaan kepada nasabah biasa diambil keuntungan yang lebih tinggi

e. Kondisi Perekonomian

Siklus ekonomi meliputi kondisi: *revival*, resensi, dan depresi. Jika perekonomian secara umum beresiko pada dua kondisi pertama, dimana usaha berjalan lancar, maka bank dapat mengambil kebijakan pengambilan keuntungan yang lebih longgar. Namun pada kondisi lainnya (resensi dan depresi) bank tidak merugikan sudah bagus keuntungan sangat tipis

f. Tingkat Keuntungan yang Diharapkan Bank

Secara kondisional hal ini terkait dengan masalah keadaan perekonomian pada umumnya dan juga resiko atas suatu sektor pembiayaan, atau pembiayaan terhadap debitur dimaksud. Namun demikian, apapun kondisinya serta siapapun debitur dalam operasionalnya setiap tahun tertentu telah menetapkan berapa besar keuntungan yang dianggarkan. Anggaran keuntungan inilah yang akan berpengaruh pada kebijakan penentuan besarnya margin ataupun *Margin Pricing* untuk bank

## B. Prosedur Pembiayaan

### 1. Defenisi Prosedur

Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan terjadi berulang-ulang.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Bayu Ilham Cahyono, *Analisis Sistem dan Prosedur Pembiayaan KPRS Murabahah untuk Mendukung Pengendalian Intern*, Jurnal Admisitrasi Bisnis Vol. 25 No. 1 (Malang: Agustus 2015), h. 4

Kegiatan klerikal yaitu kegiatan yang dilakukan untuk mencatat informasi dan formulir, buku besar, dan buku jurnal yakni meliputi menulis, mengadakan, menghitung, memberi kode, mendaftar, memilih, memindahkan dan membandingkan.

Jadi yang dimaksud dengan prosedur adalah urutan seri tugas yang saling berkaitan dan dibentuk guna menjamin pelaksanaan kerja yang seragam. Urutan yang saling berkaitan yang berarti suatu kegiatan tidak akan berjalan apabila kegiatan sebelumnya belum selesai dilaksanakan dan hal ini dibentuk untuk menjamin pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan secara bersamaan.

## **2. Defenisi Pembiayaan**

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administratif secara sertifikat wadiah Bank Indonesia.<sup>15</sup>

Pembiayaan adalah penyediaan atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.<sup>16</sup>

## **3. Tujuan Pembiayaan**

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah, tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stakeholder* yakni:<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), h. 302

<sup>16</sup> UU No. 10 Tahun 1998 dalam Pasal 1 Nomor 12

<sup>17</sup> Binti Nur Aisyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014), h. 303.

a. Pemilik

Dari sumber pendapatan diatas, maka pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut

b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya

c. Masyarakat

- 1) Pemilik dana, sebagai pemilik dana mereka mengharapkan dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil
- 2) Debitur yang bersangkutan, para debitur dengan penyediaan dana baginya mereka terbantu guna menjalankan usahanya atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkan nya
- 3) Masyarakat umumnya- konsumen, mereka dapat memperoleh barang yang diinginkannya

d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan)

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usanya sehingga makin banyak masyarakat yang dilayaninya

#### **4. Fungsi Pembiayaan**

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh bank syariah maupun lembaga keuangan syariah secara umum berfungsi secagai:

a. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank maupun lembaga keuangan dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam persentase

tertentu ditingkatkan kegunaannya untuk bank maupun lembaga keuangan guna suatu usaha peningkatan produktivitas. Dengan demikian dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari nasabah tabungan) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun masyarakat

b. Meningkatkan daya guna barang

- 1) Produsen dengan bantuan pembiayaan maupun lembaga keuangan dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* bahan tersebut meningkat
- 2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dsb. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal dan uang giral lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik secara kualitatif maupun kuantitatif

d. Meningkatkan kegairahan berusaha

Pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank maupun lembaga keuangan kemudian digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitasnya diarahkan pada usaha-usaha:

- 1) Peningkatan inflasi
- 2) Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting

- 3) Rehabilitasi prasarana
- f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional  
Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi kedalamstruktur permodalan maka peningkatan akan berlangsung terus menerus
- g. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional  
Bank sebagai lembaga pembiayaan tidak hanya bergerak didalam negeri tapi juga diluar negeri. Amerika Serikat yang telah sedemikian maju organisasi dan sistem perbankan nya telah melebuarkan sayap perbankannya ke seluruh pelosok dunia, demikian pula beberapa negara maju lainnya

## 5. Prosedur Pembiayaan

Secara umum akan dijelaskan prosedur-prosedur pembiayaan oleh badan hukum sebagai berikut:<sup>18</sup>

- a. Pengajuan berkas-berkas  
Dalam hal ini pemohon pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal. Kemudian dilampiri dengan berkas-berkas lainnya yang dibutuhkan. Pengajuan proposal pembiayaan hendaknya yang berisi antara lain sebagai berikut:
  - 1) Latar belakang perusahaan, seperti riwayat hidup singkat perusahaan , jenis bidang usaha, identitas perusahaan, nama pengurus berikut pengetahuan dan pendidikannya
  - 2) Maksud dan tujuan, apakah untuk memperbesar omzet penjualan atau meningkatkan kapasitas produksi atau mendirikan pabrik baru serta tujuan lainnya
  - 3) Besarnya pembiayaan dan jangka waktu, dalam hal ini pemohon menentukan besarnya jumlah pembiayaan yang ingin diperoleh dan jangka waktu pembiayaannya. Penilaian kelayakan besarnya

---

<sup>18</sup> Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2013), h. 100.

pembiayaan dan jangka waktunya dapat kita lihat dari *cosh flow* serta laporan keuangan (neraca dan laba rugi) tiap tahun terakhir

- 4) Cara pemohon mengembalikan, dijelaskan secara rinci cara-cara nasabah mengembalikan pembiayaannya apakah dari hasil penjualan atau cara lainnya
  - 5) Penilaian yang dapat kita lakukan untuk sementara adalah dari neraca dan laporan laba rugi yang ada dengan menggunakan rasio-rasio
  - 6) Jaminan pembiayaan, jaminan digunakan untuk menutupi segala resiko terhadap kemungkinan bermasalahnya suatu pembiayaan baik yang ada unsur kesengajaan atau tidak
- b. Penyelidikan berkas jaminan  
Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai dan sudah benar
  - c. Wawancara I  
Merupakan penyelidikan kepada calon penjaminan dengan langsung berhadapan dengan calon peminjam, untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap sesuai seperti dengan yang bank inginkan
  - d. On The Spot  
Merupakan kegiatan pemeriksaan ke lapangan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan, kemudian hasil *on the spot* dicocokkan dengan hasil wawancara I
  - e. Wawancara II  
Merupakan kegiatan yang berkaitan dengan berkas, mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukan *on the spot* di lapangan
  - f. Keputusan pembiayaan  
Keputusan pembiayaan dalam hal ini adalah menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak
  - g. Penandatanganan akad pembiayaan/perjanjian lainnya  
Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka sebelum dicairkan terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad

kredit, mengikat jaminan dengan hipotek dan surat perjanjian yang dianggap perlu

h. Realisasi pembiayaan

Realisasi pembiayaan diberikan setelah menandatangani surat-surat yang dibutuhkan dengan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan

i. Penyaluran/penarikan dana

Adalah pencairan atau pengambilan uang sebagai realisasi dari pemberian pembiayaan

Dalam buku Mudrajat Kuncoro disebutkan bahwa indikator prosedur pembiayaan adalah sebagai berikut:<sup>19</sup>

- 1) Realisasi pembiayaan yaitu persetujuan pihak bank untuk mencairkan permohonan pembiayaan dari pemohon, sesuai dengan kesepakatan yang sudah disetujui terlebih dahulu
- 2) Prosedur yaitu suatu kemudahan mengambil pembiayaan dimana bank memberikan kemudahan dalam pengambilan pembiayaan, atau bank mempermudah masyarakat untuk mengakses dana murah dalam bentuk pembiayaan
- 3) Kecepatan pelaksanaan yaitu kecepatan dalam mengakses pembiayaan pada bank. Kecepatan pelaksanaan yang memadai akan mendorong kembali nasabah dalam pengambilan pembiayaan pada lain hari
- 4) Persyaratan diartikan sebagai syarat pada saat nasabah melakukan transaksi atau nasabah melakukan transaksi atau nasabah melakukan pengambilan perlu dilakukannya persyaratan antara pihak nasabah dengan bank

---

<sup>19</sup> Muvika Perdana Putra, *Pengaruh Citra Perbankan Terhadap Keputusan Nasabah dalam Mengambil Kredit dengan Pelayanan dan Prosedur Kredit sebagai Variabel Moderating pada BPR Bank Bantul*, (Skripsi Program Studi Akuntansi Universitas Negeri Yogyakarta, 2015), h. 35.

### C. Peningkatan Minat Nasabah

Bank merupakan lembaga keuangan yang tugasnya memberikan jasa keuangan melalui penitipan uang (simpanan), peminjaman uang (kredit/pembiayaan), serta jasa-jasa keuangan lainnya. Untuk itu nasabah memiliki peran yang sangat signifikan terhadap hidup dan perkembangan lembaga perbankan.

Menurut Kotler minat beli adalah sesuatu yang timbul setelah menerima rangsangan dari produk yang dilihatnya, dari sana timbul ketertarikan untuk membeli agar dapat membelinya. Minat beli konsumen akan timbul dengan sendirinya jika konsumen sudah merasa tertarik atau memberikan respon yang positif terhadap apa yang ditawarkan oleh penjual.<sup>20</sup>

Minat beli merupakan sesuatu yang berhubungan dengan rencana konsumen untuk membeli produk tertentu serta berapa banyak unit produk yang dibutuhkan pada periode tertentu. Dapat dikatakan bahwa minat beli merupakan pernyataan mental dari konsumen yang merefleksikan rencana pembelian sejumlah produk dengan merek tertentu. Hal ini sangat diperlukan oleh pihak bank untuk mengetahui minat beli nasabah terhadap suatu produk, baik pihak bank maupun ahli ekonomi menggunakan variabel minat untuk memprediksi perilaku konsumen di masa yang akan datang. Minat beli masa mendatang sangat di pengaruhi oleh pengalaman nasabah yang berkaitan dengan harga, merek, promosi, iklan, rantai pasokan, kombinasi layanan, suasana, dan lokasi.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi timbulnya minat. Crow dan Crow berpendapat ada tiga faktor yang menjadi timbulnya minat, yaitu:<sup>21</sup>

1. Dorongan dari dalam diri individu, misal dorongan untuk makan. Dorongan untuk makan akan membangkitkan minat untuk bekerja atau mencari penghasilan, minat terhadap produksi makanan dan lain-lain.
2. Motif sosial, dapat menjadi faktor yang membangkitkan minat untuk melakukan suatu aktivitas tertentu.

---

<sup>20</sup> Kotler. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. (Jakarta : Erlangga, 2001), h. 186

<sup>21</sup> Abdul Rahman Shaleh dan Muhibb Abdul Wahab, *Psikologis Suatu Pengantar: Dalam Perspektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), h. 264



3. Faktor emosional, minat mempunyai hubungan yang erat dengan emosi. Bila seseorang mendapatkan kesuksesan pada aktivitas akan menimbulkan perasaan senang, dan hal tersebut akan memperkuat minat terhadap suatu produk

Berdasarkan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau unit usaha syariah.<sup>22</sup> Sedangkan menurut kamus besar Bahasa Indonesia, nasabah adalah orang yang biasa berhubungan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan).<sup>23</sup> Maka dari itu dapat disimpulkan bahwasannya nasabah adalah seseorang ataupun badan usaha yang mempunyai rekening simpanan maupun pinjaman terhadap suatu bank, dan melakukan transaksinya pada bank tersebut.

Berdasarkan Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, nasabah diklarifikasikan menjadi 3 jenis yaitu:<sup>24</sup>

- a. Nasabah Penyimpan, adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau Unit Usaha Syariah (UUS) dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara Bank Syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan
- b. Nasabah Investor, adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan atau UUS dalam bentuk investasi berdasarkan akad antara Bank Syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan
- c. Nasabah Penerima Fasilitas, adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan prinsip syariah

Setiap nasabah tentu sangat mengharapkan kepuasan dari bank manapun saat mereka melakukan transaksi, kepuasan nasabah menjadi salah satu faktor yang sangat penting untuk diperhatikan oleh pihak perbankan, karena pasalnya nasabah merupakan target utama. Selain itu nasabah juga merupakan sumber

---

<sup>22</sup> Undang-Undang Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008) Pasal 1 Ayat 16

<sup>23</sup> Dinas Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PN Balai Pustaka, 2003), h. 775

<sup>24</sup> Undang-Undang Perbankan Syariah (UU No. 21 Tahun 2008) Pasal 1 Ayat 17, 18, dan

utama pendapatan bank dari transaksi yang dilakukan. Oleh karena itu, jika membiarkan nasabah berarti sama halnya menghilangkan pendapatan bank.

#### **D. Pembiayaan Murabahah**

##### **1. Pembiayaan Murabahah**

Murabahah adalah akad jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.<sup>25</sup> Dalam akad murabahah penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga jual barang dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dengan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dari nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah, pembayaran atas transaksi murabahah dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang ditentukan.<sup>26</sup>

Apabila kita sebagai nasabah suatu bank syariah ingin mengajukan pembiayaan murabahah untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya, langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:<sup>27</sup>

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank syariah
- b. Jika bank syariah menerima permohonan tersebut, bank harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang. Bank membeli barang keperluan nasabah atas nama bank sendiri, pembelian ini harus sah dan bebas riba. Dalam hal ini bank harus memberitahu secara

---

<sup>25</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), h. 46

<sup>26</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2011), h. 138

<sup>27</sup> Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2018), h. 102.

jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. Dimungkinkan bagi bank memberikan kuasa pembelian barang kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkannya. Jika demikian, akad jual beli (murabahah) harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank

- c. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual sebesar harga beli plus margin/keuntungannya. Nasabah harus membelinya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat. Kemudian, kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli
- d. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad/perjanjian tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
- e. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati

Beberapa syarat pokok murabahah menurut Usmani antara lain sebagai berikut:

- 1) Murabahah merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan
- 2) Tingkat keuntungan dalam murabahah dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk lumpsum atau presentase tertentu dari biaya
- 3) Semua yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga agregat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agregat ini
- 4) Murabahah dinyatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan barang/komoditas tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah

## 2. Landasan Hukum

### a. Landasan Hukum syariah

#### 1) Al-Quran

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*.” (QS. Al-Baqarah: 275)<sup>28</sup>

#### 2) Hadist

Kegiatan jual beli merupakan kegiatan yang sangat dianjurkan oleh Nabi Muhammad SAW. Sejak kecil beliau ikut pamannya untuk melakukan perniagaan

عَنْ عَبَّادَةَ بْنِ رِفَا عَةَ بْنِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ عَنْ جَدِّهِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ  
قِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ  
مَبْرُورٍ

Artinya: “Dari Wa’il Abu Bakar dari Abayah bin Rafa’ah bin Rafi’ bin Khadij dari kakeknya Rafi’ bin Khadij dia berkata, Dikatakan, ‘Wahai Rasulullah, mata pencaharian apakah yang paling baik? Beliau bersabda: ‘Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur’”<sup>29</sup>

#### 3) Ijma’

Para ulama telah bersepakat mengenai kehalalan jual beli sebagai transaksi riil yang sanagat dianjurkan dan merupakan sunnah Rasulullah SAW

### b. Landasan hukum positif pembiayaan murabahah

Pembiayaan murabahah mendapatkan pengaturan dalam pasal satu angka 13 Undang-Undang No 10 Tahun 1998 tentang Perbankan atas

<sup>28</sup> Departemen Agama, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, (Bandung: CV Diponegoro, 2014), h. 47

<sup>29</sup> Isnaini Harahap dkk, *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 53.

Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan. Pengaturan secara khusus terdapat dalam Undang-Undang no. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pasal 19 ayat (1) yang anantara lain: menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, akad *salam*, akad *istishna* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Selain itu terdapat fatwa syariah tentang pembiayaan murabahah antara lain:<sup>30</sup>

- 1) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah
- 2) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 13/DSN-MUI/IV/2000 tentang Uang Muka dalam Murabahah
- 3) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang Diskon dalam Murabahah
- 4) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang Sanksi atas Nasabah Mampu yang Menunda Pembayaran
- 5) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 23/DSN-MUI/III/2002 tentang Potongan Pelunasan dalam Murabahah
- 6) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 46/DSN-MUI/II/2005 tentang Potongan Tagihan Murabahah
- 7) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Piutang Murabahah Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar
- 8) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 48/DSN-MUI/II/2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah
- 9) Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang Konversi Akad Murabahah

### **3. Tujuan dan Manfaat Murabahah**

#### **a. Bagi bank**

- 1) Sebagai salah satu bentuk penyaluran dana

---

<sup>30</sup> Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015), h. 48.

- 2) Memperoleh pendapatan dalam bentuk margin
- b. Bagi nasabah
  - 1) Merupakan salah satu alternatif untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank
  - 2) Dapat mengangsur pembayaran dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah selama masa perjanjian

#### **E. Faktor-Faktor Peningkatan minat Nasabah**

1. Persyaratan permohonan
 

Pentingnya persyaratan-persyaratan bagi pihak bank kepada calon debitur agar permohonan pembiayaan dapat diseleksi lebih lanjut, mana yang memenuhi kriteria dan mana yang tidak. Hal ini dilandasi dengan prinsip kehati-hatian (*prudent banking system*) agar tidak terjadi kredit bermasalah nantinya
2. Kenyamanan
 

Bagi mereka kenyamanan yang mereka rasakan sewaktu melakukan transaksi-transaksi pembiayaan
3. Biaya-biaya
 

Setiap nasabah yang melakukan pembiayaan dikenakan biaya administrasi dan biaya propisi. Biaya ini dikarenakan sekali saja dalam pengurusan pembiayaan sampai pembiayaan tersebut lunas sebesar satu persen dari besarnya plafon pembiayaan. Kegunaan biaya oleh pihak bank untuk biaya operasional seperti biaya pergantian percetakan , biaya survei lapangan, biaya pengecekan usaha dan lain-lain
4. Menjalankan syariat Islam

Hadirnya perbankan syariah yang berkiblat pada ajaran Islam di Indonesia, harusnya memberi peluang dan pangsa pasar yang lebih besar untuk berkembang

#### **F. Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu merupakan suatu acuan dalam menganalisa suatu penelitian, maka perlu adanya sumber penelitian terdahulu sebagai bahan perbandingan dan kajian. Adapun hasil-hasil penelitian yang dijadikan perbandingan tidak terlepas dari topik penelitian yaitu mengenai pengaruh tingkat margin dan prosedur pembiayaan terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah , adapun beberapa penelitian terdahulu dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

No	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Model Analisis	Hasil Penelitian
1	Aisyah Nur Aini (2015)	Pengaruh tingkat margin terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah di BMT UGT Sidogiri cabang Waru Sidoarjo	Uji Regresi Berganda	Hasil penelitian ini meunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel margin (X) terhadap keputusan pengambilan pembiayaan murabahah (Y) di BMT UGT Sidogiri Cabang Waru Sidoarjo.

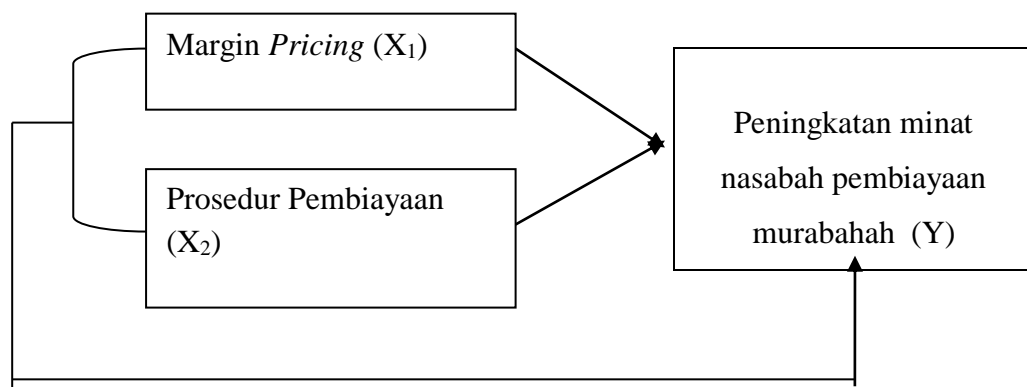
2	Eva Roviana (2015)	Analisis Pengaruh Persepsi Harga atau Margin dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Anggota dalam Membeli Produk Pembiayaan Murabahah Di Koperasi Jasa Keuangan Syariah Studi Kasus BMT Amal Mulia	Metode analisis regresi linier berganda	Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa persepsi harga mempunyai pengaruh positif terhadap minat anggota dan kualitas pelayanan yang mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap minat anggota
3	Yuyun Yuaningsih (2016)	Pengaruh margin dan prosedur pembiayaan terhadap minat nasabah pembiayaan murabahah pada koperasi syariah	Model analisis Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh margin dan Prosedur Pembiayaan memberikan kontribusi dengan $R^2$ sebesar 37,7% terhadap minat nasabah pembiayaan murabahah
4	Sri Wulandari (2017)	Pengaruh margin dan kualitas produk terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah pada BMT Mu'awanah Palembang	Model Uji Regresi Berganda	menunjukkan bahwa variabel margin ( $X_1$ ) dan kualitas produk ( $X_2$ ) berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah ( $Y$ ) dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah



### G. Kerangka Teoritis

Kerangka teoritis adalah model konseptual yang menggambarkan hubungan di antara berbagai macam faktor yang telah diidentifikasi sebagai sesuatu hal yang penting bagi suatu masalah. Dalam hal ini, kerangka kerja teoritis membahas keterhubungan antar variabel yang dianggap terintergrasikan dalam dinamika situasi yang akan diteliti. Melalui pengembangan kerangka kerja konseptual, memungkinkan kita untuk menguji beberapa hubungan antar variabel, sehingga kita dapat mempunyai pemahaman yang komprehensif atas masalah yang sedang kita teliti.<sup>31</sup>

Variabel bebas terdiri dari *Margin Pricing* ( $X_1$ ) dan Prosedur Pembiayaan ( $X_2$ ) sedangkan variabel terikat yaitu Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah ( $Y$ ). Maka kerangka berpikir dapat disusun sebagai berikut:



### H. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka dapat dirumuskan suatu hipotesis yang merupakan dugaan sementara dalam menguji suatu penelitian pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan, yaitu:

$H_{o1}$  = Tidak terdapat pengaruh signifikan pada margin *pricing* terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri

---

<sup>31</sup> Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2016), h. 23.

- H<sub>a1</sub> = Terdapat pengaruh signifikan margin *pricing* terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri
- H<sub>02</sub> = Tidak terdapat pengaruh signifikan pada prosedur pembiayaan *Murabahah* terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri
- H<sub>a2</sub> = Terdapat pengaruh signifikan pada prosedur pembiayaan *Murabahah* terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah pembiayaan murabahah Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri
- H<sub>03</sub> = Tidak terdapat secara bersama-sama pada margin *pricing* dan Prosedur Pembiayaan terhadap peningkatan minat Nasabah Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri
- H<sub>a3</sub> = Terdapat secara bersama-sama pada margin *pricing* dan prosedur pembiayaan terhadap peningkatan minat Nasabah Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri

### **BAB III**

#### **METODOLOGI PENELITIAN**

##### **A. Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian dalam penyusunan skripsi ini menggunakan metode penelitian primer dengan menggunakan pendekatan analisis data kuantitatif, yaitu menggambarkan dengan menganalisa margin *pricing* dan Prosedur Pembiayaan terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri. Penelitian primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara, jajak pendapat dari individu atau kelompok maupun hasil observasi dari suatu obyek, kejadian atau hasil pengujian.

##### **B. Objek dan Waktu Penelitian**

Yang menjadi objek penelitian dalam penelitian ini adalah nasabah yang menggunakan produk pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan, dan waktu penelitian direncanakan selama 1 bulan setelah SK riset diterbitkan.

##### **C. Populasi dan Sampel**

###### **1. Populasi**

Populasi adalah sekelompok orang, kejadian, atau segala sesuatu yang memiliki karakteristik tertentu. Populasi pada penelitian ini adalah nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan yang menggunakan produk pembiayaan *murabahah* tahun 2013 hingga tahun 2018. Jumlah nasabah pembiayaan Murabahah Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan tahun 2013 hingga tahun 2018 adalah 504 nasabah.

## 2. Sampel

Sampel adalah peneliti dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.<sup>32</sup> Peneliti menggunakan rumus slovin untuk menentukan jumlah sampel dari populasi yang ada berdasarkan rumus slovin dan jumlah sampel dihitung sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Dimana :

N = Ukuran Sampel

N = Ukuran Populasi

e = Toleransi rata-rata yang diharapkan tidak menyimpang, penulis menggunakan 10% (0,1)

$$n = \frac{504}{1 + 504 (0,1)^2}$$

$$n = \frac{504}{6,04}$$

$$n = 83,443$$

Dibulatkan menjadi 85. Jadi sampel yang di gunakan dalam penelitian ini adalah 85

## D. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan skunder. Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli dengan menyebarkan kuesioner yang kemudian akan diisi oleh responden/nasabah yang terdaftar pada Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Branda. Sedangkan data sekunder didapatkan dari *library research* atau mempelajari dan memahami data atau bahan yang diperoleh dari berbagai literature. Serta mencatat teori-teori yang didapat dari buku-buku, majalah, jurnal, artikel atau karya ilmiah yang berkaitan dengan pembahasan penelitian.

---

<sup>32</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 149

## E. Definisi Operasional Variabel

Operasional variabel penelitian merupakan spesifikasi peneliti dalam mengukur suatu variabel. Spesifikasi tersebut menunjukkan pada dimensi-dimensi dan indikator-indikator dari variabel peneliti yang diperoleh melalui pengamatan dan penelitian terdahulu.

### 1. Variabel Dependen

Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah (Y) adalah suatu evaluasi yang memberikan hasil dimana pengalaman yang dirasakan setidaknya sama baiknya atau sesuai dengan yang diharapkan oleh bank. Data operasional yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari kuesioner yang diisi oleh responden yaitu Nasabah Pembiayaan Murabahah Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan

### 2. Variabel Independen

#### f. *Margin Pricing* (X1)

*Margin pricing* merupakan presentase tertentu yang ditetapkan pertahun, perhitungan margin keuntungan secara harian maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan maka setahun ditetapkan 12 bulan. Data operasional yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari kuesioner yang diisi oleh responden yaitu Nasabah Pembiayaan Murabahah Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan

#### g. *Prosedur Pembiayaan* (X2)

Prosedur adalah urutan seri tugas yang saling berkaitan dan dibentuk guna menjamin pelaksanaan kerja yang seragam. Urutan yang saling berkaitan yang berarti suatu kegiatan tidak akan berjalan apabila kegiatan sebelumnya belum selesai dilaksanakan dan hal ini dibentuk untuk menjamin pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan secara bersamaan.

Pembiayaan dalam perbankan syariah adalah penanaman dana bank syariah baik dalam bentuk rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga sementara, komitmen, dan

kontjensi pada rekening administrative serta sertifikat wadiah Bank Indonesia

Data operasional yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari kuesioner yang diisi oleh responden yaitu Nasabah Pembiayaan Murabahah Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan.

**Tabel 3.1**  
**Operasional Variabel Penelitian**

No	Variabel Penelitian	Indikator	Skala
1	Margin Pricing (X1)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Komposisi pendanaan</li> <li>- Tingkat persaingan</li> <li>- Jenis nasabah</li> <li>- Kondisi perekonomian</li> </ul>	Likert
2	Prosedur Pembiayaan (X2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realisasi pembiayaan</li> <li>- Kemudahan prosedur</li> <li>- Persyaratan</li> </ul>	Likert
3	Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah (Y)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transaksional (ketertarikan)</li> <li>- Referensial (keinginan)</li> <li>- Prefensian (pencarian informasi)</li> </ul>	Likert

#### **F. Teknik dan Instrument Pengumpulan Data**

Teknik yang di gunakan dalam pengumpulan data pada penelitian ini adalah studi komunikasi tulisan yaitu menghimpun data dengan memberikan kuesioner yang terkait dengan variable penelitian. Instrument pengumpulan data adalah alat yang digunakan dalam pengumpuladata.

Instrumen dalam penelitian ini adalah kuesioner (angket) yang terdiri dari butir-butir pertanyaan yang berkaitan dengan variabel penelitian yaitu kualitas pelayanan, bagi hasil, dan kepuasan nasabah. Penyusunan instrument didasarkan

pada indikator-indikator yang diambil dari teori. Kuisisioner ini bersikan daftar pertanyaan yang akan dijawab oleh responden. Responden akan dimintai jawaban sadar dan tanpa paksaan yang sesuai dengan pendapat mereka.

Adapun yang menjadi skala ukuran pada kuesioner (angket) dengan menggunakan skala likert yaitu skala yang didasarkan pada penjumlahan sikap responden dalam merespon pernyataan berkaitan indicator-indikator suatu konsep atau variabel yang sedang diukur. Skala likert menggunakan lima tingkatan jawaban yang digunakan dalam pemberian skor yang dapat dilihat dari tabel berikut :

**Table 3.2**  
**Istrumen Skala Likert**

No	Pernyataan	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Kurang Setuju ( KS)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

#### **G. Metode Analisis Data**

Analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul. Kegiatan dalam anlisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variable dan jenis responden, mentabulasi data berdasarkan variable dari seluruh responden, mengajukan data tiap variable yang diteliti melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang diajukan.<sup>33</sup> Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan uji kualitas data, uji asumsi klasik, analisis regresi berganda, dan uji hipotesis.

---

<sup>33</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabet, 2017), h. 147

## 1. Uji Kualitas Data

Suatu instrument dapat dikatakan baik apabila sudah memenuhi beberapa kriteria seperti validitas dan reliabilitas, untuk itu suatu instrument harus dilakukan dua pengujian tersebut.<sup>34</sup>

### a. Uji Validitas

Uji validitas bertujuan untuk melihat ketepatan instrument pengukur penelitian. Validitas adalah ukuran yang sebenarnya, untuk mengukur apa yang akan diukur, yaitu ketepatan dan kecermatan tes dalam menjalankan fungsi pengukurannya.<sup>35</sup>

Semakin tinggi validitas suatu alat tes, maka tes tersebut semakin mengenai pada sasarannya, atau menunjukkan apa yang seharusnya diukur. Kuisioner dinyatakan valid jika pertanyaan pada kuisioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuisioner tersebut. Uji validitas dihitung dengan membandingkan nilai  $r$  hitung (*correlated item-total correlations*) dengan nilai  $r$  tabel. Jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dengan signifikansi 5%, maka pernyataan valid atau kuisioner sudah benar.

### b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas ini dilakukan terhadap variable-variable yang valid, data yang valid didapat dari uji validitas. Tinggi rendahnya reliabilitas, secara empiris ditunjukkan oleh satu angka yang disebut koefisien reliabilitas, teknik yang digunakan dari uji reliabilitas adalah teknik *Cronbach's Alpha* dengan menggunakan taraf signifikansi 5%. Jika nilai *Cronbach's Alpha* mendekati 1 (satu), maka pengukuran yang dipakai reliable atau alat ukur yang digunakan benar dengan mengukur apa yang akan diukur. Metode *Cronbach's Alpha*, batasan sebenarnya sudah ditentukan, batasan tersebut:<sup>36</sup>

---

<sup>34</sup> Umar dan Husein, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 176

<sup>35</sup> Eti Rochaety, *et, al, Metodologi Penelitian Bisnis: Dengan Aplikasi SPSS*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007), h. 57.

<sup>36</sup> Dwi Priyatno, *5 Jam Belajar Olah Data dengan SPSS 17*, (Yogyakarta: Andi, 2008), h.



- |                                 |                  |
|---------------------------------|------------------|
| Koefisien alpha di atas 0,8     | : baik           |
| a) Koefisien alpha di atas 0,7  | : dapat diterima |
| b) Koefisien alpha di bawah 0,6 | : tidak reliable |

## 2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik bertujuan untuk mendeteksi apakah terdapat multikolonieritas, heteroskedastisitas dan normalitas. Pengujian asumsi klasik dilakukan agar hasil analisis regresi memenuhi kriteria BLUE (*Best Linear Unbiased Estimator*).<sup>37</sup>

### a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Salah satu cara untuk melihat normalitas residual adalah dengan melihat grafik histogram yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal.

Model regresi yang baik adalah distribusi data normal atau paling tidak mendekati normal. Untuk mendeteksi apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan melihat normal probability plot yang membandingkan distribusi kumulatif dari distribusi normal.

Normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik. Jika data (titik) menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka menunjukkan pola distribusi normal yang mengindikasikan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas. Jika data (titik) menyebar menjauh dari garis diagonal, maka tidak menunjukkan pola distribusi normal yang mengindikasikan bahwa model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Pada prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya. Dasar pengambilan keputusan:

---

<sup>37</sup> Gujarati dan Damodar, *Ekonomi Dasar*, (Jakarta: Erlangga, 2013), h. 67.

- 1) Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- 2) Jika data menyebar jauh dari diagonal dan/atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Selain dengan melihat grafik histogram dan kurva normal P-plot, uji normalitas juga dapat dilakukan menggunakan uji kolmogorov-smirnov. Dalam uji kolmogorov-smirnov hipotesa yang berlaku adalah:  $H_0$  = Sampel berasal dari data/populasi yang terdistribusi normal  $H_a$  = Sampel berasal dari data/populasi yang tidak terdistribusi normal. Dalam uji ini apabila nilai sig.  $< 0,05$  maka data tidak terdistribusi dengan normal. Namun, jika nilai sig.  $> 0,05$  maka data terdistribusi dengan normal.<sup>38</sup>

#### b. Uji Multikolinieritas

Pengujian multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variable bebas (independen), pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah tiap-tiap variable saling berhubungan secara linier. Uji multikolonieritas dapat dilihat dari *variance inflation factor* (VIF) dan nilai tolerance. Kedua ukuran ini menunjukkan sikap variable independen lainnya.<sup>39</sup>

Multikolinieritas terjadi jika nilai tolerance  $< 0,10$  atau sama dengan VIF  $> 10$ . Jika nilai VIF tidak ada yang melebihi 10, maka dapat dikatakan bahwa multikolonieritas yang terjadi tidak berbahaya (lolos uji multikolinieritas).

#### c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi terdapat persamaan atau perbedaan varian yang dapat dilihat dari grafik plot. Deteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik scatterplot antara ZRESID dan

---

<sup>38</sup> Santoso dan Singgih, *Mastering SPSS Versi 19*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2011), h. 193

<sup>39</sup> Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS, IV*, (Semarang: Badan Penerbit UNDIP, 2006), h. 95-96

ZPRED, dimana sumbu Y adalah Y telah diprediksi dan sumbu X adalah residual ( $Y$  prediksi -  $Y$  sesungguhnya) yang telah di-studentized. Analisis pada gambar scatterplot yang menyatakan tidak terdapat heteroskedastisitas apabila:

- 1) Titik-titik data menyebar di atas dan di bawah atau di sekitar angka 0 pada sumbu Y.
- 2) Titik-titik data tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.
- 3) Penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar kembali.
- 4) Penyebaran titik-titik data sebaiknya tidak berpola.

Jika plot membentuk pola tertentu (bergelombang, melebar, kemudian menyempit) maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas. Jika plot tidak membentuk pola tertentu, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y maka mengindikasikan telah terjadi homoskedastisitas. Model regresi yang baik adalah plot yang mengindikasikan homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

### 3. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan melalui koefisien determinasi, uji secara simultan dan uji secara parsial, berikut uji dalam penelitian ini:

#### a. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol sampai satu. Pada penelitian ini  $R$  square yang digunakan adalah  $R$  square yang sudah disesuaikan atau *Adjusted R square* (*Adjusted R<sup>2</sup>*) karena disesuaikan dengan jumlah variabel yang digunakan dalam penelitian. Nilai *Adjusted R<sup>2</sup>* dapat naik atau turun apabila satu variabel independen ditambahkan ke dalam model.

#### b. Uji F (Simultan)

Uji pengaruh simultan digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variabel dependen. Bilai nilai  $F_{hitung}$  lebih besar dari  $F_{tabel}$  atau tingkat signifikannya lebih kecil dari

5% ( $\alpha = 5\% = 0,05$ ) maka hal ini menunjukkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen (kualitas pelayanan dan bagi hasil) terhadap variabel dependen (kepuasan nasabah).

c. Uji t (Parsial)

Uji t digunakan untuk menganalisis pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial. Bila thitung lebih besar dibandingkan dengan ttabel atau nilai signifikan lebih kecil dari 5% ( $\alpha = 5\% = 0,05$ ) maka  $H_0$  ditolak  $H_a$  diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan variabel independen terhadap variabel dependen.

#### 4. analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan oleh peneliti, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen, bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor prediktor dimanipulasi (dinaik turunkan nilainya).

Analisis Regresi Linier Berganda digunakan sebagai alat ukur untuk mengetahui seberapa besar tingkat pengaruh antara variabel independen yaitu *Margin Pricing* ( $X_1$ ) dan *Prosedur Pembiayaan* ( $X_2$ ) dengan Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah sebagai variabel dependen ( $Y$ ). Metode ini juga bisa dijadikan ramalan, sehingga dapat diperkirakan baik dan buruknya variabel  $X$  terhadap kenaikan ataupun penurunan variabel  $Y$ .

Rumus persamaan regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_nX_n$$

Keterangan:

$Y$  = Variabel dependen

$b_n$  = Koefisien

$X_n$  = Variabel independen ke- $n$

Dalam penelitian ini, persamaan regresi yang menjadi model adalah:

$$PJNPM = a + b_1MP - b_2PP + e$$

Dimana:

PJNPM = Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah

a = Konstanta

MP = *Margin Pricing*

PPM = Prosedur Pembiayaan

b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub> = Koefisien Regresi

e = Standar *error* (tingkat kesalahan) yaitu 0,05 (5%)

## **BAB 1V**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Perusahaan**

##### **1. Sejarah PT Bank Syariah Mandiri**

Kehadiran BSM sejak tahun 1999 merupakan imbas dari pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya merger dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998 yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (*dual banking system*).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karena itu, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

Dengan banyaknya masyarakat yang berminat menggunakan jasa PT. Bank Syariah Mandiri sehingga telah banyak didirikan kantor-kantor PT. Bank Syariah Mandiri baik itu kantor cabang, kantor cabang pembantu dan kantor kas untuk memenuhi permintaan masyarakat Indonesia dalam penggunaan jasa PT. Bank Syariah Mandiri. Salah satunya didirikan PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Pangkalan Brandan Kab. Langkat Sumatera Utara

### **a. Profil Perusahaan**

Nama : PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Pangkalan Brandan  
 Alamat : Jl. Thamrin No. 57 Pangkalan Brandan Kabupaten  
 Langkat Sumatera Utara  
 Tanggal Berdiri : 11 Juli 2009  
 Tanggal Beroperasi : 1 September 2009  
 Modal Dasar : 2.500.000.000.000.,-  
 Kantor Layanan : 865 kantor yang tersebar di 54 provinsi di seluruh  
 Indonesia

Jumlah jaringan ATM BSM : 921 ATM Syariah Mandiri, ATM Mandiri 13.309, ATM Bersama 61.327 unit, ATM Prima 76.216 unit dan Malaysia *electronic payment system* (MEPS) 12.010 unit.

### **b. Visi dan Misi PT Bank Syariah Mandiri**

Visi merupakan cita-cita atau impian sebuah organisasi atau perusahaan yang ingin dicapai di masa depan untuk menjamin kelestarian dan kesuksesan jangka panjang.

Sedangkan misi adalah pernyataan apa yang harus dikerjakan oleh lembaga atau sebuah perusahaan dalam usahanya untuk mewujudkan visi. Dalam operasionalnya orang berpedoman pada pernyataan misi yang merupakan hasil kompromi interpretasi visi. Misi merupakan suatu yang nyata untuk diuji serta dapat pula memberikan petunjuk garis besar carapenyampaian visi.

Adapun visi dan misi Bank Syariah Mandiri (BSM) sebagai berikut:

#### **Visi : Bank Syariah Terdepan dan Modern**

- a. Bank Syariah Terdepan: Menjadi bank syariah yang selalu unggul di antara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen *consumer, micro, sales marketing eksekutif* (SME), *commercial*, dan *corporate*.
- b. Bank Syariah Modern: Menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.



**Misi :**

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

**c. Nilai-Nilai Perusahaan (*Shared Value*)**

Setelah melalui proses yang melibatkan seluruh jajaran pegawai sejak pertengahan 2005, lahirlah nilai-nilai perusahaan yang baru yang disepakati bersama untuk di-*shared* oleh seluruh pegawai PT. Bank Syariah Mandiri yang disebut *Shared Values* PT. Bank Syariah Mandiri.

*Shared Values* PT. Bank Syariah Mandiri antara lain:

- a. *Excellent*  
Berupaya mencapai kesempurnaan melalui perbaikan yang terpadu dan berkesinambungan
- b. *Teamwork*  
Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi
- c. *Humanity*  
Menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan religius
- d. *Integrity*  
Menaati kode etik profesi dan berpikir serta berperilaku terpuji.
- e. *Customer focus*  
Memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan untuk menjadikan Bank Syariah Mandiri sebagai mitra yang terpercaya dan menguntungkan.

#### **d. Produk Layanan Bank Syariah Mandiri KCP. Pangkalan Brandan**

##### **1) Produk Pendanaan**

##### **a) Tabungan BSM**

Tabungan dalam mata uang rupiah dengan akad mudharabah muthlaqah yang penarikannya dan setorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam kas dibuka di konter BSM atau melalui ATM.

##### **b) BSM Tabungan Berencana**

Tabungan berjangka dengan akad mudharabah muthlaqah yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan dan mendapatkan perlindungan asuransi.

##### **c) BSM Tabungan Simpatik**

Tabungan berdasarkan prinsip wadiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

##### **d) BSM Tabungan Investa Cendekia**

Tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*) dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

##### **e) BSM Tabungan Maburr**

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah berdasarkan akad mudharabah muthlaqah yang tidak dapat dicairkan kecuali untuk melunasi biaya penyelenggaraan ibadah haji/umrah yang langsung terhubung dengan SISKOHAT.

##### **f) BSM Tabungan Maburr Junior**

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah diperuntukan bagi anak yang terhubung langsung atau Online dengan SISKOHAT Kementerian Agama untuk kemudahan pendaftaran haji.

##### **g) BSM Tabungan Pensiun**

Tabungan Pensiun BSM adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip mudharabah mutlaqah, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati. Produk ini merupakan hasil kerjasama BSM dengan PT Taspen yang diperuntukkan bagi pensiunan pegawai negeri Indonesia.

#### h) BSM Tabunganku

Tabungan untuk perorangan dengan akad wadhi'ah yad dhamanah persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

#### i) BSM Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang Rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadiah yad dhamanah dan bisa mendapatkan bonus bulanan yang diberikan sesuai dengan kebijakan BSM.

#### j) BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip Mudharabah Muthlaqah untuk perorangan dan non-perorangan dengan jangka waktu yang fleksibel : 1, 3, 6 dan 12 bulan yang dapat dicairkan pada saat jatuh tempo.

### 2) Produk Pembiayaan

#### a) BSM Implan

BSM Implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok).

#### b) Pembiayaan BSM Griya

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan jangka pendek, menengah, atau panjang untuk membiayai pembelian rumah tinggal (konsumer), baik baru maupun bekas, di lingkungan developer maupun non developer dengan sistem murabahah.

#### c) Pembiayaan BSM Oto

BSM Pembiayaan Kendaraan Bermotor (PKB) merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor dengan sistem murabahah. Pembiayaan dapat digunakan untuk pembelian kendaraan baru atau bekas.

d) Pembiayaan BSM Dana Pensiun

BSM Dana Pensiun merupakan penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melakukan melalui pemotongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan). Akad yang digunakan adalah akad murabahah atau ijarah.

3) Produk Jasa

a) BSM Card

Merupakan sarana untuk melakukan penarikan, pembayaran, transfer, pemindahbukuan pada semua jaringan yang bekerja sama serta dapat digunakan sebagai kartu debit yang digunakan untuk transaksi berbelanja di merchant.

b) BSM Sentra Bayar

BSM Sentra Bayar merupakan layanan bank dalam menerima pembayaran tagihan pelanggan pada pihak ketiga (Telkom, PLN, Telkomsel, Speedy, Pembayaran Mahasiswa) yang diperuntukan untuk perorangan atau perusahaan.

c) BSM SMS Banking

BSM SMS Banking merupakan produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan dengan beberapa jenis layanan seperti layanan informasi dan transaksi yang diperuntukan bagi perorangan.

d) BSM Net Banking

Layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet dengan alamat “<http://www.syariahmandiri.co.id>” yang dapat digunakan oleh nasabah untuk melakukan transaksi cek saldo (tabungan, deposito, giro, pembiayaan), cek mutasi transaksi, transfer antar rekening BSM, transfer realtime ke 83 bank, transfer SKN/RTGS, pembayaran tagihan dan pembelian isi ulang pulsa seluler serta transaksi lainnya.

e) Transfer Uang Tunai

Layanan BSM Transfer Uang Tunai adalah fasilitas untuk mengirim uang tunai kepada sanak saudara atau rekan bisnis anda di seluruh pelosok negeri

tercinta dengan mudah dan aman yang bisa digunakan menggunakan BSM Net Banking atau BSM Mobile Banking GPRS dan uang tetap dapat dikirim meskipun di lokasi tersebut belum tersedia layanan perbankan.

f) BSM E-Money

BSM E-Money adalah kartu Prabayar berbasis smart card yang diterbitkan oleh BSM bekerjasama dengan Bank Mandiri.

g) BSM Inkaso

Penagihan warkat bank lain di mana bank tertariknya berbeda wilayah kliring atau berada di luar negeri, hasilnya penagihan akan dikredit ke rekening nasabah.

h) BSM Intercity Clearing

Jasa penagihan warkat (cek/bilyet giro valuta rupiah) bank di luar wilayah kliring dengan cepat sehingga nasabah dapat menerima dana hasil tagihan cek atau bilyet giro tersebut pada keesokan harinya.

i) BSM RTGS (Real Time Gross Settlement)

Jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara real time. Hasil transfer efektif dalam hitungan menit.

j) Transfer Dalam Kota (LLG)

Jasa pemindahan dana antar bank dalam satu wilayah kliring lokal.

k) BSM Transfer Valas

BSM Transfer Valas adalah layanan transfer valuta asing (valas) antar rekening bank di Indonesia atau luar negeri dalam 130 mata uang. BSM Transfer Valas menggunakan payment instruction berbasis SWIFT yang sangat terjamin keamanannya. Penerima (beneficiary) dana atau pengirim (sender) dapat mengirim atau menerima dana dalam mata uang Dollar Amerika (USD), Dollar Australia (AUD), Dollar Singapura, EURO, dan Yen Jepang (JPY). Yang diperuntukan untuk perorangan atau badan hukum.

l) BSM Referensi Bank

Surat Keterangan yang diterbitkan oleh Bank Syariah Mandiri atas dasar permintaan dari nasabah untuk tujuan tertentu bahwasannya digunakan untuk

memenuhi salah satu persyaratan bagi nasabah yang akan melakukan suatu pengujian pada pihak ketiga.

m) BSM Payment Point

Layanan transaksi Payment Point di Bank Syariah Mandiri dapat dilakukan oleh nasabah di setiap outlet Bank Syariah Mandiri atau di ATM. Pembayaran dapat dilakukan melalui debet rekening maupun tunai (cash). Layanan yang terkait Payment Point di Bank Syariah Mandiri meliputi : Pembayaran Tagihan listrik, Pembayaran Tagihan telepon, Pembelian voucher Listrik Pra Bayar, Pembelian voucher Ponsel Pra Bayar (SIMPATI, IM3, XL), Pembayaran Premi Asuransi Takaful, Pembayaran Tiket Garuda, Pembayaran Pasca Bayar Indosat – IM2.

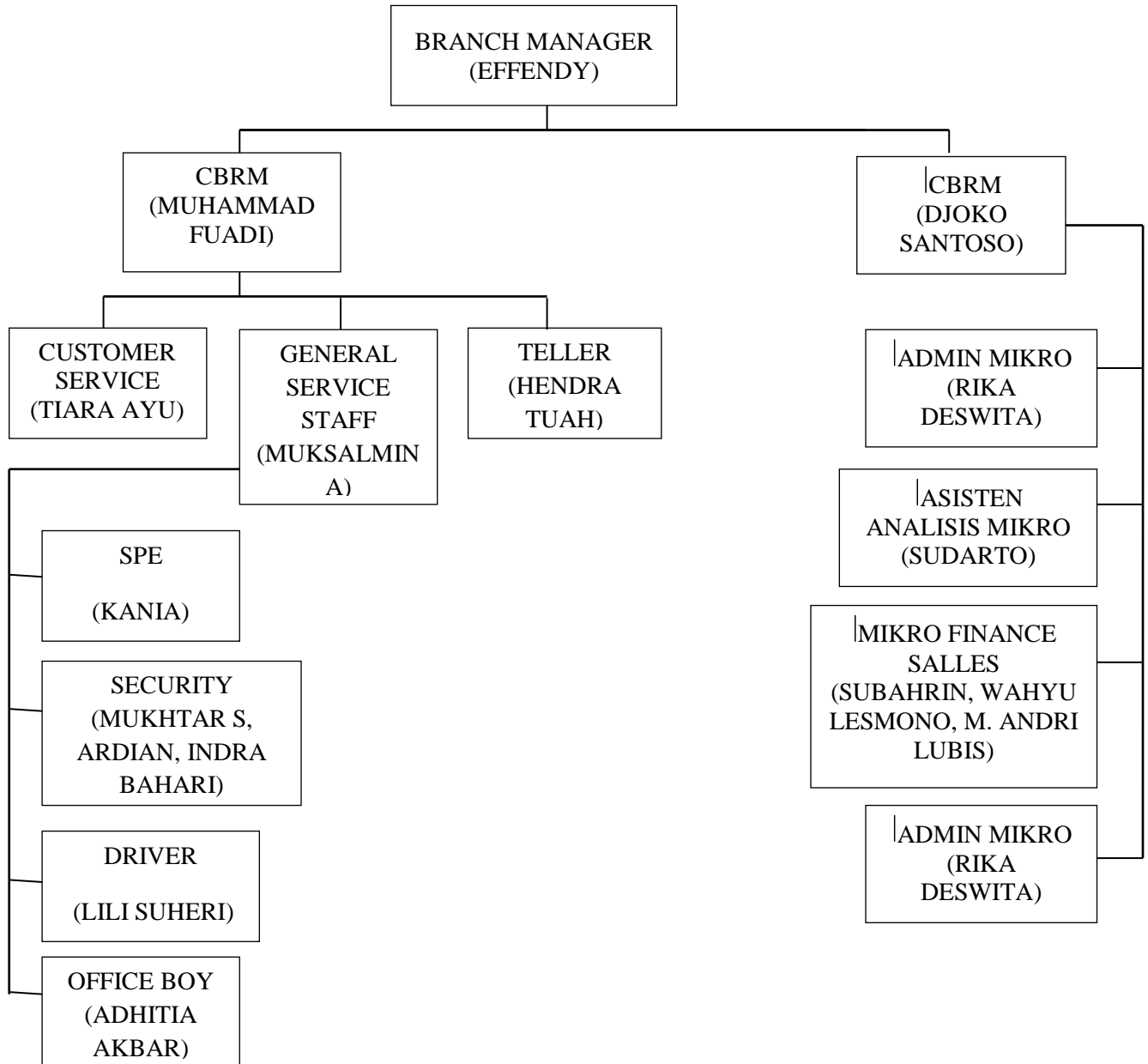
n) Layanan BSM Pembayaran Institusi (BPI)

Layanan BSM Pembayaran Institusi (BPI) adalah sistem layanan Pembayaran kepada nasabah institusi secara Host to Host dimana pembayaran dapat dilakukan melalui delivery channel BSM, ATM Bersama dan ATM Prima. Akad yang digunakan adalah wakalah wal ujah. Akad wakalah wal ujah adalah akad yang memberikan kewenangan bagi bank untuk mewakili nasabah dalam melakukan pembayaran tagihan-tagihannya. Atas jasanya, bank diberikan upah (yang disebut Ujah).

o) Sukuk Negara Ritel Pasar Perdana

Sukuk Negara Ritel adalah Surat Berharga Syariah Negara (Sukuk Negara) yang dijual kepada individu atau perseorangan Warga Negara Indonesia melalui Agen Penjual di Pasar Perdana dalam negeri. Pemesanan pembelian Sukuk Negara Ritel hanya dapat dilakukan oleh perseorangan Warga Negara Indonesia yang dibuktikan dengan Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang masih berlaku, dengan jumlah minimum pembelian ditetapkan oleh Pemerintah berdasarkan Memorandum Informasi yang diterbitkan setiap Penerbitan Sukuk Negara Ritel.

**e. Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri KCP. Pangkalan Brandan**



## B. Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh margin *pricing* dan prosedur pembiayaan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah. Responden dalam penelitian ini yaitu nasabah yang menggunakan produk pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCP. Pangkalan Brandan sebanyak 85 orang

### 1. Analisis Karakteristik Responden

Karakteristik responden yang diamati dalam penelitian ini meliputi: jenis kelamin, Pekerjaan, dan Pendidikan. Deskripsi karakteristik responden disajikan sebagai berikut:

#### a. Jenis Kelamin

Deskripsi karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin disajikan pada Tabel 4.1 berikut ini:

**Tabel 4.1 Jenis Kelamin Nasabah PT. BSM**

<i>Kategori</i>	<i>Jumlah</i>	<i>Persentase</i>
Pria	53	62.4%
Wanita	32	37.6%
Total	85	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2019 (Data Diolah)

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa laki-laki lebih mendominasi dari pada perempuan, hal ini terlihat dengan angka persentase laki-laki sebesar 53 responden dari 85 responden yang berarti 62,4%, lalu perempuan sebesar 32 responden dari 85 responden yang berarti 37,6%.



**b. Usia**

**Tabel 4.2 Usia Nasabah PT. BSM**

<i>Kategori</i>	<i>Jumlah</i>	<i>Persentase</i>
Usia 15 – 20 tahun	5	5.9%
Usia 21– 40 tahun	64	75.3%
Usia 41 – 60 tahun	14	16.5%
Usia > 60 tahun	2	2.4%
Total	85	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2019 (Data Diolah)

Tabel 4.2 di atas menunjukkan bahwa responden dengan usia 21- 40 tahun lebih mendominasi dibandingkan dengan kategori lainnya, hal ini terlihat dengan angka persentase usia 21 -40 tahun sebesar 64 responden dari 85 responden yang berarti 75.3%, lalu usia 41-60 tahun sebesar 14 responden dari 85 responden yang berarti 16.5%, disusul kategori usia 15-20 tahun sebesar 5 responden dari 85 responden yang berarti 5.9% dan usia > 60 tahun sebesar 2 responden dari 85 responden yang berarti 2.4%.

**c. Pendidikan Terakhir**

**Tabel 4.3 Pendidikan Terakhir Nasabah PT. BSM**

<i>Kategori</i>	<i>Jumlah</i>	<i>Persentase</i>
SD/Sederajat	2	2.4%
SMP/ Sederajat	7	8.2%
SMA/ Sederajat	9	10.6%
D3	24	28.2%
S1	28	32.9%
S2	15	17.6%
Total	85	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2019 (Data Diolah)

Tabel 4.3 diatas menunjukkan bahwa responden dengan pendidikan terakhir S1 lebih mendominasi dibandingkan dengan kategori lainnya, hal ini terlihat dengan angka persentase pendidikan terakhir S1 sebesar 28 responden dari 85 responden yang berarti 32.9%, lalu Kategori D3 sebesar 24 responden dari 85 responden yang berarti 28.2%, disusul kategori S2 sebesar 15 responden dari 85 responden yang berarti 17.6%, kemudian kategori SMA/Sederajat sebesar 9 responden dari 85 responden yang berarti 10.6% dan kategori SMP/Sederajat sebesar 7 responden dari 85 responden yang berarti 8.2%. Sedangkan untuk kategori SD/Sederajat 2 responden dari 85 responden yang berarti 2.4%.

#### d. Pekerjaan

**Tabel 4.4 Pekerjaan Nasabah PT. BSM**

<i>Kategori</i>	<i>Jumlah</i>	<i>Persentase</i>
Pelajar/mahasiswa	3	3.2%
Karyawan swasta/PNS	16	17.0%
Guru/dosen	25	26.6%
Wiraswasta	26	27.7%
Lainnya	24	25.5%
Total	85	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2019 (Data Diolah)

Tabel 4.4 diatas menunjukkan bahwa pekerjaan dengan kategori Wiraswasta lebih mendominasi dibandingkan dengan kategori lainnya, hal ini terlihat dengan angka persentase Wiraswasta sebesar 26 responden dari 85 responden yang berarti 27.7 %, lalu Kategori Guru / Dosen sebesar 25 responden dari 85 responden yang berarti 26.6%, disusul kategori Lainnya 24 responden dari 85 responden yang berarti 25.5%, Karyawan swasta/PNS sebesar 16 responden dari 85 responden yang berarti 17.0% dan kategori Pelajar / Mahasiswa sebesar 3 responden dari 85 responden yang berarti 3.2%.

#### e. Pendapatan Per Bulan

**Tabel 4.5 Pendapatan Per Bulan Nasabah PT. BSM**

<i>Kategori</i>	<i>Jumlah</i>	<i>Persentase</i>
$\leq$ RP 1.000.000	2	2.4%
RP 1.100.000 – RP 2.000.000	9	10.6%
RP 2.100.000 – RP 3.000.000	36	42.4%
$>$ RP 3.000.000	38	44.7%
Total	85	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2019 (Data Diolah)

Tabel 4.5 diatas menunjukkan bahwa penghasilan responden perbulan dengan kategori  $>$  Rp 3.000.000 lebih mendominasi dibandingkan dengan kategori lainnya, hal ini terlihat dengan angka persentase  $>$  Rp 3.000.000 sebesar 38 responden dari 85 responden yang berarti 44.7%, lalu kategori RP 2.100.000 – RP 3.000.000 sebesar 36 responden dari 85 responden yang berarti 42.4% dan kategori Rp RP 1.100.000 – RP 2.000.000 sebesar 9 responden dari 85 responden yang berarti 10.6%.dan kategori  $\leq$  RP 1.000.000 sebesar 2 responden dari 85 responden yang berarti 2.4%.

#### f. Lama Menjadi Nasabah

**Tabel 4.6 Lama Menjadi Nasabah PT. BSM**

<i>Kategori</i>	<i>Jumlah</i>	<i>Persentase</i>
$<$ 1 tahun	11	12.9%
1-3 tahun	37	43.5%
3-5 tahun	16	18.8%
$>$ 5 tahun	21	24.7%
Total	85	100%

Sumber: Hasil Penelitian, 2019 (Data Diolah)

Tabel 4.6 diatas menunjukkan bahwa lamanya menjadi nasabah BSM dengan kategori 1 - 3 tahun lebih mendominasi dibandingkan dengan kategori lainnya, hal ini terlihat dengan kategori 1 - 3 tahun sebesar 37 responden dari 85 responden yang berarti 43.5%, lalu kategori > 5 tahun sebesar 21 responden dari 85 responden yang berarti 24.7%, disusul kategori 3-5 tahun sebesar 16 dari 85 responden yang berarti 18.8% dan kategori < 1 tahun sebesar 11 responden dari 85 responden yang berarti 12.9%.

## 2. Analisis data

### a. Uji Kualitas Data

#### 1) Uji Validitas

Angket yang digunakan dalam penelitian ini terlebih dahulu diuji validitas dan reabilitas sebelum digunakan sebagai alat pengumpul data. Untuk pengujian-pengujian validitas angket digunakan angket dilakukan dengan membandingkan  $r_{\text{tabel}}$  (*pearson correlation*) dengan rhitung. Nilai  $r_{\text{tabel}}$  dengan taraf signifikan  $\alpha = 0.05$  dan  $df = n - 2 = 85 - 2 = 83$  sebesar 0,213.

#### a) Variabel *Margin Pricing* ( $X_1$ )

Untuk dilakukan uji coba terhadap instrument kepada 85 orang sampel, dengan menggunakan teknik *person correlation* dengan tingkat kepercayaan 95% ( $\alpha = 0,5$ ) dilakukan dengan cara mengkorelasikan skor masing-masing item dengan skor totalnya. Adapun hasil uji validitas untuk *Margin Pricing* ( $X_1$ ) dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas *Margin Pricing* ( $X_1$ )**

Item Pertanyaan	Koefisien Korelasi $r_{\text{hitung}}$	$r_{\text{tabel}}$	Keterangan
X1.1	0,562	0,213	<i>Valid</i>
X1.2	0,683	0,213	<i>Valid</i>
X1.3	0.670	0,213	<i>Valid</i>
X1.4	0,697	0,213	<i>Valid</i>

X1.5	0,723	0,213	<i>Valid</i>
X1.6	0,557	0,213	<i>Valid</i>
X1.7	0,591	0,213	<i>Valid</i>
X1.8	0,567	0,213	<i>Valid</i>
X1.9	0,554	0,213	<i>Valid</i>

Sumber: Hasil Penelitian, 2019 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel diatas, nilai  $r_{hitung}$  menunjukan bahwa dari 9 item pertanyaan angket dalam variabel *Margin Pricing* ( $X_1$ ) dinyatakan valid, karena memenuhi syarat  $r_{hitung} > r_{tabel}$  (0,213).

#### b) Variabel Prosedur pembiayaan ( $X_2$ )

Adapun hasil uji validitas untuk Prosedur pembiayaan ( $X_2$ ) dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Prosedur Pembiayaan ( $X_2$ )**

Item Pertanyaan	Koefisien Korelasi $r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
X2.1	0,640	0, 213	<i>Valid</i>
X2.2	0,510	0, 213	<i>Valid</i>
X2.3	0,595	0, 213	<i>Valid</i>
X2.4	0,413	0, 213	<i>Valid</i>
X2.5	0,562	0, 213	<i>Valid</i>
X2.6	0,369	0, 213	<i>Valid</i>

Sumber: Hasil Penelitian, 2019 (Data Diolah)

Berdasarkan pada tabel diatas, nilai  $r_{hitung}$  menunjukkan 6 dari item angket dalam variabel Prosedur pembiayaan ( $X_2$ ) dinyatakan valid, karena memenuhi syarat  $r_{hitung} > r_{tabel}$  (0.213).

c) Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah (Y)

**Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Peningkatan minat Nasabah  
Pembiayaan Murabahah (Y)**

Item Pertanyaan	Koefisien Korelasi $r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
Y1.1	0,763	0,213	<i>Valid</i>
Y1.2	0,679	0,213	<i>Valid</i>
Y1.3	0,681	0,213	<i>Valid</i>
Y1.4	0,762	0,213	<i>Valid</i>
Y1.5	0,742	0,213	<i>Valid</i>
Y1.6	0,676	0,213	<i>Valid</i>
Y1.7	0,621	0,213	<i>Valid</i>
Y1.8	0,643	0,213	<i>Valid</i>

Sumber: Hasil Penelitian, 2019 (Data Diolah)

Berdasarkan pada tabel diatas, nilai  $r_{hitung}$  menunjukkan 8 dari item angket dalam variabel Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah (Y) dinyatakan valid, karena memenuhi syarat  $r_{hitung} > r_{tabel}$  (0.213).

Berdasarkan hasil pengujian di atas, maka dapat disimpulkan untuk setiap variabel penelitian yaitu *Margin Pricing* ( $X_1$ ), Prosedur pembiayaan ( $X_2$ ) dan Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah (Y) mempunyai kriteria valid untuk setiap item pernyataannya dengan nilai koefisien korelasi lebih besar dari pada nilai  $r_{tabel}$  yaitu sebesar 0,213.

## 2) Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas digunakan untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten apabila dilakukan dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat ukur yang sama. Satu data dapat dikatakan *reliabel* jika memberikan nilai *Cronbach's Alpha* lebih dari 0,6. Tabel 4.10 menunjukkan hasil uji reliabilitas untuk tiga variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

**Tabel 4.10 Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Margin <i>Pricing</i> ( $X_1$ )	0,764	<i>Reliabel</i>
Prosedur pembiayaan ( $X_2$ )	0,741	<i>Reliabel</i>
Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah (Y)	0,767	<i>Reliabel</i>

Sumber: Hasil Penelitian, 2019 (Data Diolah)

Berdasarkan tabel 4.10 di atas menunjukkan nilai *Cronbach's Alpha* atas variabel margin *pricing* sebesar 0,764, prosedur pembiayaan sebesar 0,741 dan peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah sebesar 0,767. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pernyataan dalam kuesioner ini *reliabel* karena mempunyai nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,6. Hal ini menunjukkan bahwa setiap item mampu memperoleh data yang konsisten yang berarti bila pertanyaan itu diajukan kembali akan diperoleh jawaban yang relatif sama dengan jawaban sebelumnya.

### 3. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Pengujian normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel independen dan dependen atau keduanya mempunyai distribusi yang normal atau tidak.

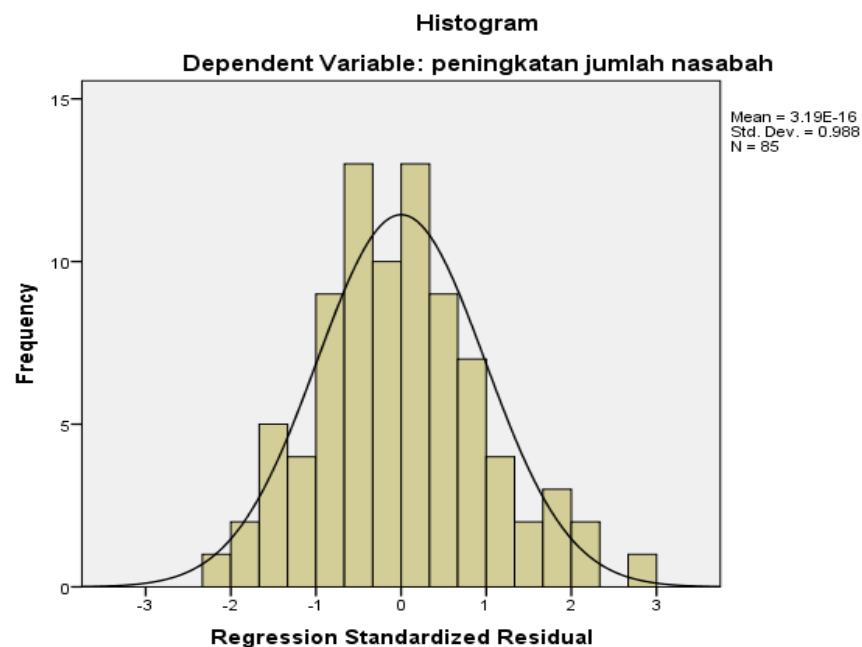
**Tabel 4.11 Hasil Uji Normalitas**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		85
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0E-7
	Std. Deviation	2.13724015
Most Extreme Differences	Absolute	.056
	Positive	.056
	Negative	-.029
Kolmogorov-Smirnov Z		.519
Asymp. Sig. (2-tailed)		.950

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

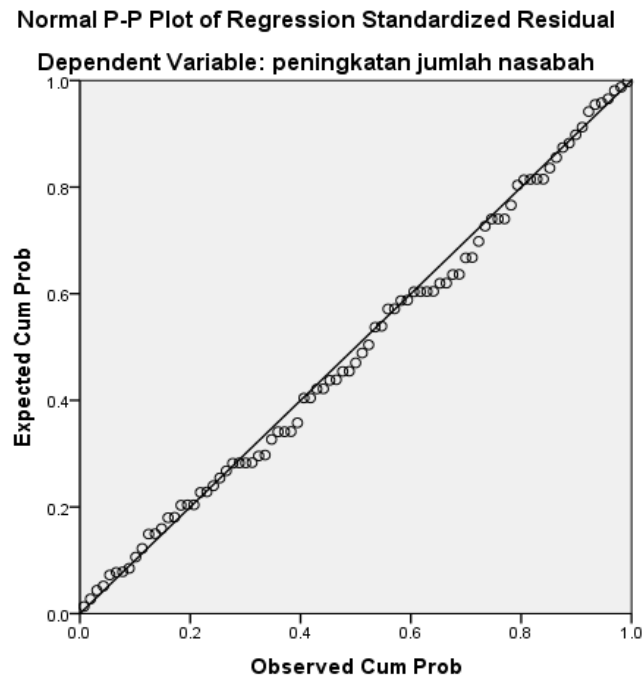
Berdasarkan tabel 4.11 di atas, dapat disimpulkan bahwa tabel tersebut menunjukkan nilai Asymp. Sig (2-tailed) sebesar 0,950 lebih besar dari pada nilai probabilitas 0,05 artinya data terdistribusi dengan normal.



**Gamabar 4.1 Hasil Uji Normalitas Dengan Histogram**



Berdasarkan gambar 4.1 di atas menunjukkan bahwa grafik histogram memenuhi pola distribusi normal. Hal tersebut dikarenakan garis pada grafik mengikuti bentuk garis histogram. Sehingga model regresi tersebut memenuhi asumsi normalitas.



**Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas Menggunakan Grafik P-Plot**

Berdasarkan gambar 4.2 di atas dapat dijelaskan bahwa gambar tersebut menunjukkan pola distribusi yang normal. Hal tersebut dikarenakan titik-titik menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. Artinya model regresi tersebut memenuhi asumsi normalitas.

#### **b. Uji Multikolonieritas**

Uji multikolinieritas di gunakan untuk melihat apakah model regresi terdapat kolerasi antrar variabel bebas atau tidak. Sebuah model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antara variabel bebas atau tidak terjadi multikolenieritas.

Kriteria pengujian multikolenieritas dilihat dari VIF ( variance inflation factor) adalah :

1. Jika nilai VIF lebih kecil dari 10.00 maka dapat di artikan terjadi multikolenieritas terhadap data yang di uji.
2. Jika nilai VIF lebih besar dari 10.0 maka dapat di artikan tidak terjadi multikolenieritas terhadap data yang di uji.

**Tabel 4.12 Hasil Uji Multikolonieritas**

**Coefficients<sup>a</sup>**

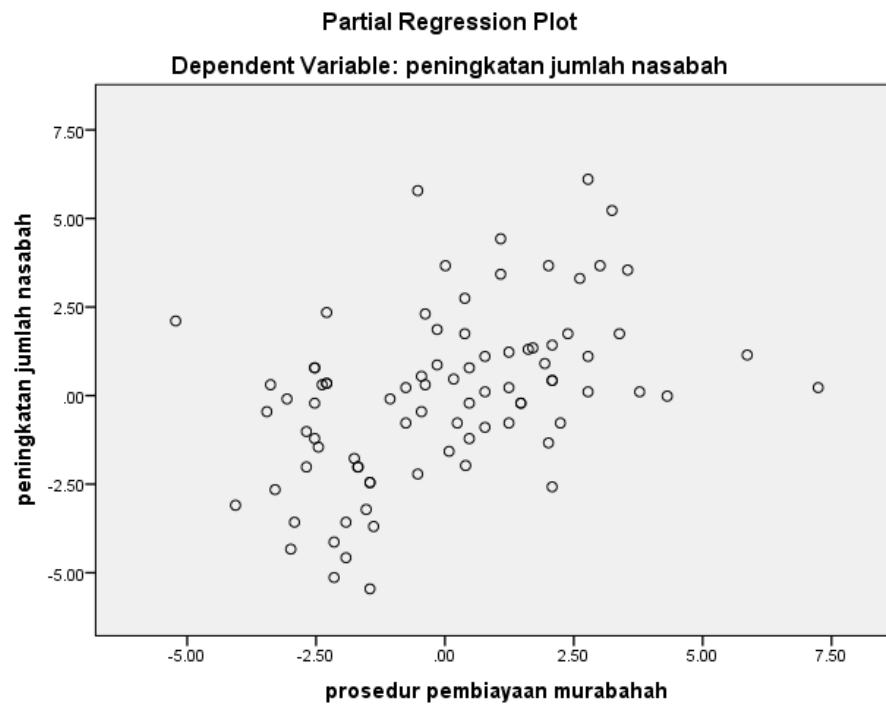
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF
1 (Constant)	5.588	3.032			
margin <i>pricing</i>	.454	.072	.510	.896	1.116
prosedur pembiayaan murabahah	.456	.100	.369	.896	1.116

a. Dependent Variable: peningkatanjumlahnasabah

Berdasarkan tabel 4.12 maka dapat di ketahui bahwa nilai *tolerance* margin *pricing* dan prosedur pembiayaan di bawah 0,10 dan nilia VIF berada di bawah 10,00. Hal ini menunjukan bahwa kedua variabel tersebut tidak terjadi multikolenieritas.

### c. Uji Heterokedastisitas

Heterokedastisitas terjadi karena adanya perubahan situasi yang tidak tergambarkan dalam spesifikasi model regresi. Dalam pengujian ini menggunakan diagram pancar residual. Hasil uji dapat dilihat pada Gambar 4.3



**Gambar 4.3 Hasil Uji Heterokedastisitas**

Berdasarkan Gambar 4.3, dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar mengumpul serta menyebar di atas dan di bawah angka nol pada sumbu y, hal ini menunjukkan tidak terjadi heterokedastisitas.

#### 4. Uji Regresi Liner Berganda

**Tabel 4.13 Hasil Uji Regresi Liner Berganda**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
1			
(Constant)	5.588	3.032	
margin <i>pricing</i>	.454	.072	.510
Prosedur pembiayaan murabahah	.456	.100	.369

a. Dependent Variable: peningkatan jumlah nasabah

Berdasarkan tabel 4.13 diatas dapat diketahui bahwa nilai constant 5.588, margin *pricing* ( $X_1$ ) = 0,454 dan prosedur pembiayaan ( $X_2$ ) = 0,456 sehingga dapat diketahui persamaan regresi yang diperoleh adalah :

$$Y = 5.588 - 0,454 X_1 + 0,456 X_2 + e$$

Berdasarkan hasil persamaan diatas, maka hasil persamaan regresi berganda dapat berarti :

- a. Konstanta sebesar 5.588 yang berarti jika variabel margin *pricing* dan prosedur pembiayaan di asumsikan tetap , maka nilai peningkatann jumlah nasabah pembiayaan murabahah adalah 5.588 satu-satuan.
- b. Nilai koefisien untuk variabel margin *pricing* sebesar 0,454. Yang berarti setiap kenaikan margin *pricing* satu satuan maka variabel peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah akan naik sebesar 0,454 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.
- c. Nilai koefisien untuk variabel prosedur pembiayaan sebesar 0,456. Yang berarti setiap kenaikan prosedur pembiayaan satu satuan maka variabel peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah akan naik sebesar 0,456 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap.

## 5. Uji Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini di uji dengan menggunakan model regresi berganda. Model ini digunakan untuk menguji pengaruh dua atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen. Pada penelitian ini penulis menggunakan variabel margin *pricing*, prosedur pembiayaan dan peningkatan minat nasabah pembiayaan *murabahah*. Berdasarkan pengolahan data menggunakan Software SPSS 20 uji yang dilakukan yaitu:

### a. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Di bawah ini akan dijelaskan hasil pengujian koefisien determinasi untuk variabel peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah (Y), margin *pricing* ( $X_1$ ) dan prosedur pembiayaan ( $X_2$ ).

**Tabel 4.14**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.719 <sup>a</sup>	.517	.505	2.16315

a. Predictors: (Constant), prosedur pembiayaan murabahah, margin *pricing*

b. Dependent Variable: peningkatan jumlah nasabah

Tabel 4. 14 di atas menunjukkan bahwa nilai R Square sebesar 0,517 atau 51,7%. Artinya variabel margin *pricing* dan prosedur pembiayaan dapat menjelaskan 51,7% variabel peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah. Sisanya 49,3% dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar model.

**b. Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)**

Di bawah ini akan dijelaskan hasil pengujian signifikansi simultan (uji statistik F) untuk variabel peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah (Y), margin *pricing* (X1) dan prosedur pembiayaan (X2)

**Tabel 4.15**  
**Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)**

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	410.352	2	205.176	43.848	.000 <sup>b</sup>
	Residual	383.695	82	4.679		
	Total	794.047	84			

a. Dependent Variable: peningkatan jumlah nasabah

b. Predictors: (Constant), prosedur pembiayaan murabahah, margin *pricing*

Hasil uji simultan atau uji f tes diketahui  $f_{hitung}$  sebesar 43.848 dengan probabilitas 0,000, karena probabilitas yang dihasilkan lebih kecil 0,05, maka margin *pricing* dan prosedur pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah secara simultan.

### c. Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji Statistik t)

Di bawah ini akan dijelaskan hasil pengujian signifikansi parameter individual (uji statistik t) untuk variabel peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah (Y), margin *pricing* ( $X_1$ ) dan prosedur pembiayaan ( $X_2$ ).

**Tabel 4.16**

#### Hasil Uji Signifikansi Parameter Individual (Uji Statistik T)

##### Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	5.588	3.032		1.843	.069
1 margin <i>pricing</i>	.454	.072	.510	6.286	.000
Prosedur pembiayaan murabahah	.456	.100	.369	4.547	.000

a. Dependent Variable: peningkatan jumlah nasabah

#### 1) Pengujian Hipotesis 1 Untuk Variabel Margin *Pricing*

Dari tabel 4.16 diperoleh  $t_{hitung}$  sebesar 6,286 dan nilai  $t_{tabel}$  diketahui sebesar 1,98932 dengan membandingkan antara  $t_{hitung}$  dan  $t_{tabel}$  maka ditemukan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $6,286 > 1,98932$ ). Hasil yang diperoleh dari perbandingan sig. dengan taraf signifikansi 5% =  $0,019 < 0,05$ , maka dapat disimpulkan bahwa  $H_{a1}$  diterima dan  $H_{o1}$  ditolak, artinya margin *pricing* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah.

#### 2) Pengujian Hipotesis 2 Untuk Variabel Prosedur pembiayaan

Dari tabel 4.16 di peroleh  $t_{hitung}$  sebesar 4,547 dan nilai  $t_{tabel}$  diketahui sebesar 1,98932 dengan membandingkan antara  $t_{hitung}$  dan  $t_{tabel}$  maka ditemukan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $4,547 > 1,98932$ ). Hasil yang diperoleh dari perbandingan sig. dengan taraf signifikansi 5% =  $0,000 < 0,05$ , maka dapat disimpulkan bahwa  $H_{a2}$  diterima dan  $H_{o2}$  ditolak, artinya prosedur pembiayaan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah

### C. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh margin *pricing* dan prosedur pembiayaan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah. Pembahasan masing-masing variabel disajikan sebagai berikut:

#### 1. **Margin *Pricing* Berpengaruh Terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Margin *Pricing* berpengaruh parsial dan signifikan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t untuk variabel Margin *Pricing* diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 6,286 dan  $t_{tabel}$  1,98932 dengan tingkat signifikansi 0,000, karena  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $6,286 > 1,98932$ ), signifikansi lebih kecil dari 0,05 ( $sig < 0,05$ ), maka dapat disimpulkan bahwa  $H_{a1}$  diterima dan  $H_{o1}$  ditolak, artinya margin *pricing* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah.

Nasabah akan memperhatikan pada margin *pricing* yang diberikan oleh bank, karena antara satu bank dengan bank yang lain menawarkan produk dan jasa yang hampir serupa, seperti tabungan maupun pinjaman. Kunci perbedaan antara satu bank dengan yang lain adalah bagaimana kecepatan prosedur dan efisiensi yang diberikan sebagai salah satu keunggulan kompetitif. Margin *pricing* yang diberikan oleh suatu bank sangat berpengaruh terhadap preferensi nasabah dalam memilih suatu bank. Penentuan harga merupakan aspek yang sangat penting mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya suatu produk dan jasa yang ditawarkan. Jika harga jual murabahah yang ditawarkan terlalu tinggi, maka daya beli nasabah rendah atau kurang diminati atau sebaliknya. Hal ini sesuai dengan hukum teori permintaan tentang adanya hubungan yang bersifat negatif antara tingkat harga dengan jumlah barang yang diminta “Apabila harga naik, maka jumlah barang yang diminta sedikit dan apabila harga rendah maka jumlah barang yang diminta meningkat”.

## 2. Prosedur pembiayaan Berpengaruh Terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Prosedur Pembiayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah. Hal ini dibuktikan dengan hasil statistik uji t untuk variabel Prosedur Pembiayaan diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 4.547 dan  $t_{tabel}$  1,98932 dengan tingkat signifikansi 0,000, karena  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $4.547 > 1,98932$ ), signifikansi lebih kecil dari 0,05 ( $sig < 0,05$ ). Maka dapat disimpulkan bahwa  $H_{a2}$  diterima dan  $H_{o2}$  ditolak, artinya prosedur pembiayaan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap peningkatan minat nasabah.

Secara umum calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan tentu memilih bank yang dapat memberikan kemudahan. Setiap nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu yang memutuskan untuk pembiayaan, karena bagaimanapun konsumen dalam perilakunya akan mencari kepuasan yang maksimal dalam memenuhi kebutuhannya. Setiap minat nasabah yang akan melakukan pembiayaan biasanya melihat kemudahan dari prosedur yang diajukan oleh lembaga keuangannya dan tingkat margin yang diberikan kepada nasabah memberatkan atau tidak.

## 3. Pengaruh Margin Pricing Dan Prosedur pembiayaan Terhadap Peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah

Hasil penelitian menunjukkan bahwa margin *pricing* dan prosedur pembiayaan bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah. Hal ini dibuktikan dengan  $F_{hitung}$  sebesar 43.848 dan  $F_{tabel}$  sebesar 3,11 dengan signifikansi sebesar 0,000. Oleh karena  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $43.848 > 3,11$ ) dengan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ( $sig < 0,05$ ), maka  $H_{a3}$  diterima, sehingga dapat dikatakan bahwa margin *pricing* dan prosedur pembiayaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah.

Margin *pricing* adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka



setahun ditetapkan 12 bulan. Dan untuk mendapatkan peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah yang optimal sangat diperlukan adanya prosedur pembiayaan yang tepat dan cepat pada penggunaan jasa perbankan syariah di era maju sekarang ini agar mampu bersaing dengan pertumbuhan bisnis syariah lainnya.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa:

1. Berdasarkan hasil uji regresi linier berganda melalui uji t variabel margin *pricing* dan prosedur pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah Bank Syariah Mandiri KCP. Pangkalan Brandan.
2. Berdasarkan hasil uji regresi linier berganda melalui uji F variabel margin *pricing* dan prosedur pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah Bank Syariah Mandiri Mandiri KCP. Pangkalan Brandan.
3. Variabel bebas yang memberikan pengaruh paling kuat terhadap variabel terikat adalah prosedur pembiayaan. Pernyataan ini dapat dibuktikan dengan nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,546 lebih besar dibandingkan nilai koefisien regresi variabel yang lain yaitu margin *pricing* sebesar 0,454.

#### **B. Saran**

Dari hasil penelitian diketahui bahwa dari kedua variabel independen yang paling berpengaruh terhadap peningkatan minat nasabah pembiayaan murabahah Bank Syariah Mandiri di wilayah Pangkalan Brandan adalah variabel prosedur pembiayaan dengan nilai koefisien regresi (B) sebesar 0,456 pada persamaan model regresi berganda. Berdasarkan hasil tersebut diharapkan pihak bank dapat memberikan pelayanan yang baik terhadap prosedur pembiayaan, nasabah dapat mengetahui tingkat kualitas manajemen bank. Bank Syariah Mandiri perlu menyampaikan margin *pricing* kepada para masyarakat melalui media surat kabar dan internet agar para nasabah tertarik untuk melakukan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri.

Selain itu Bank Syariah Mandiri KCP. Pangkalan Brandan harus bisa memaksimalkan margin *pricing* meskipun nilai koefisien regresinya (0,454) lebih

rendah dibandingkan dengan variabel prosedur pembiayaan (0,456). Maka dari itu margin *pricing* harus ditingkatkan dengan cara lebih memaksimalkan tingkat promosi kepada masyarakat dan dapat memberikan daya tarik tersendiri. Serta dapat pula dengan meningkatkan kualitas pelayanan dalam pembiayaan, sehingga menjadi daya keunggulan untuk mengajak masyarakat luas bergabung menjadi nasabah di Bank Syariah Mandiri KCP Pangkalan Brandan.

Calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan tentu memilih bank yang dapat memberikan kemudahan. Setiap nasabah akan memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor tertentu yang memutuskan untuk pembiayaan. Maka diharapkan kepada masyarakat untuk lebih menambah wawasan terhadap margin *pricing* dan prosedur pembiayaan yang diberikan pihak bank agar tidak terjadi kesalahan setelah terjadinya pembiayaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ascarya. 2008. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Bi Rahmani, Nur Ahmadi. 2016. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Medan: FEBI UIN-SU Press
- Fadri, Ahady. 2010. *Pengaruh Nisbah Bagi Hasil Tabungan dan Frekuensi Pencairan Pembiayaan Murabahah Terhadap Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah Mandiri KCPP Kota Solok*. Sumatera Utara
- Ghozali, Imam. 2006. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan program SPSS*. IV Semarang: Badan penerbit UNDIP
- Gujarati dan Damodar. 2013. *Ekonometri Dasar*. Jakarta: Erlangga
- Harahap, Isnaini. dkk. 2015. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Jakarta: Prenadamedia Group
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana
- Karim, Adiwarman A. 2007. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Edisi 3. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip dan Gary, Armstrong. 2001. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta : Erlangga
- Lathief Ilhamy, Muhammad. 2018. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Medan: FEBI UIN-SU Press
- Machmud , Amir Dan Rukmana. 2010. *Bank Syariah: Teori, Kebijakan, Dan Studi Empiris Di Indonesia*. Jakarta: Erlangga
- Maski, Ghazali. 2010. *Analisis Keputusan Nasabah Menabung: Pendekatan Kompenen Dan Model Logistik Pada Bank Syariah di Malang*. Journal Of Indonesian Applied Economics Vol. 4, 1
- Tambunan , Monang Ranto. 2013. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepuasan Nasabah Menabung pada BCA Kota Medan*. Medan: TP
- Muhammad. 2015. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

- Priyatno, Dwi. 2008. *5 Jam Belajar Olah Data dengan SPSS 17*. Yogyakarta: Andi
- Rochaety, Eti, et, al. 2007. *Metodologi Penelitian Bisnis: Dengan Aplikasi SPSS*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Rubianto, Prasetyo. 2007. *Pengaruh Tingkat Bagi Hasil terhadap Jumlah Nasabah PT Bank Muamalat Indonesia Medan*. Medan: Universitas Sumatera Utara
- Santoso dan Singgih. 2011. *Mastering SPSS Versi 19*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Sudiarti, Sri. 2018. *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Medan: FEBI UIN-SU Press
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta
- Syafei Imam, M. Nur. *Pengaruh Bagi Hasil dan Pembiayaan terhadap Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat Indonesia Jayapura*. Papua
- Umar dan Husein. 2010. *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah